

Código: CCV031

Duración: 20 minutos



Plan estratégico canal moderno

La falta de estrategias específicas en canales modernos limita el crecimiento. Aprende a gestionar clientes, identificar necesidades y planear oportunidades en mercados actuales.

Objetivo:

Desarrollar estrategias efectivas para optimizar la gestión de relaciones en el canal moderno.

Contenido:

- Herramientas para entender al cliente
- Herramientas para entender la categoría
- Cómo identificar las oportunidades
- Cómo priorizar las oportunidades

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.