



**INSTITUTO SUPERIOR DE COMERCIO  
DOCTOR MARIN N° 367 FONO 321092  
PROFESIONAL ENCARGADO DEL PROCESO  
DE PRÁCTICA PROFESIONAL Y TITULACIÓN  
ALFONSO VÉLIZ ABALOS CEL ; 89707446  
COQUIMBO**

MATRICULA N°

FECHA DE VISITA: \_\_\_ / \_\_\_ / 201

## Informe de Visita Especialidad " Ventas "

### DATOS DE LA EMPRESA

### DATOS DEL (A) ESTUDIANTE EN PRÁCTICA

**COMPETENCIA DE EMPLEABILIDAD** : Señale con una " X " tres de las áreas de mayor dominio por el estudiante en práctica.

- \* Disposición para realizar las tareas asignadas.
- \* Prolijidad con el trabajo .
- \* Respeto por su entorno de trabajo.
- \* Capacidad para trabajar en equipo.
- \* Exterioriza tolerancia a la frustración.

- \* Responsabilidad en relación con horarios establecidos.
- \* Respeto normas de seguridad propias y ajenas.
- \* Evidencia manejo de conflictos laborales.
- \* Despliega iniciativa para solucionar problemas.

**ÁREA DE COMPETENCIA DE SU ESPECIALIDAD** : Marque " X " tres de las áreas de mayor dominio por el estudiante en práctica.

- 1.- Conocer y promover el productos y/o servicios.
- 2.- Gestionar cartera de clientes.
- 3.- Planificar la venta.
- 4.- Realizar acciones y procedimientos para ejecutar la venta.
- 5.- Realizar mantención, seguimiento y servicio de post venta.
- 6.- Capacidad productiva( cantidad, precisión y rapidez en los trabajos )

Haga una breve opinión del desempeño que ha realizado el estudiante en práctica al momento de la supervisión.

---

*Firma del Estudiante en Práctica*

*Firma y Timbre Del Maestro Guía/Empleador*