PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Popayán, Abril del 2021

Señor (a)
HAROL ARMANDO ROSERO SALAZAR
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2370593
Coordinador Acadèmico
Coordinación Acadèmica
Popayàn-Cauca

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Abril del año 2021

Referencia: No CO1.PCCNTR.2370593 del año 2021

Nohora Julieta Bolaños Bolaños, identificada con la cédula de ciudadanía No. 34570882 de Popayan, en mi calidad de Contratista del SENA, en Coordinación Acadèmica, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago:

El valor total del presente contrato asciende a la suma de treinta y un millones ciento veintidós mil pesos ($31122200) COP incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: A) un (1) primer pago, por valo de un millón ciencuenta y tres mil pesos ($1.053.000) COP incluido IVA, por el mes de marzo de 2021. B) Ocho (8) pagos iguales, por valor de tres millones quinientos diez mil pesos ($3.510.000) COP Incluido IVA, por los meses de abril a noviembre de 2021. C) Un (1) último pago, por valor de un millón novecientos ochenta y nueve mil pesos ($1.989.000) COP incluido IVA, por el mes de diciembre de 2021.

Plazo: Será hasta el 17 de Diciembre de 2021.

OBJETO: *(Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)*
Prestar los servicios personales de carácter temporal, para orientar formación profesional integral de manera virtual a distancia, en el programa de titulada virtual, conforme a las necesidades del centro de comercio y servicios - SENA Regional Cauca. Para el área de:Gestión Logística. PLAZO 9 MESES Y 2 DIAS - VALOR MENSUAL $3.510.000

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Adelantar las gestiones necesarias para la ejecución del contrato en condiciones de eficiencia y calidad de acuerdo a las especificaciones exigidas por el SENA y desglosadas en la minuta del contrato	Ejecución de acciones de formación profesional integral de acuerdo con las políticas y procedimientos institucionales.	Lista de asistencia y guías de aprendizaje
2	Cumplir el objeto y el alcance del contrato de acuerdo con la programación asignada por coordinación Academica en el marco de las políticas de Calidad, Pertinencia y Eficacia	Orientar procesos de formación profesional en las fichas: 2206993, 2254899, 2238137 y 2206946	Talleres y evidencias de trabajo en plataforma u otro medio tecnológico
3	Entregar informes académicos que contenga: juicios evaluativos, novedades de los aprendices (llamados de atención, inasistencia reiterada, resultado del plan de mejoramiento, actividades complementarias bien sean académicas y/o actitudinales); casos específicos para el acompañamiento de aprendices por bienestar o por coordinación académica y reporte de buenas prácticas o casos éxitos por los aprendices.	Registrar en el aplicativo Sofia Plus y en digital a quien corresponde las Novedades de aprendices, todo dentro de los tiempos establecidos.	Fichas de formación titulada: 2206993, 2254899, 2238137 y 2206946
4	Registrar los resultados de la emisión de juicios de evaluación relacionados con los logros de los resultados de aprendizaje en los tiempos establecidos por el procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional, en el aplicativo dispuesto por la Entidad.	Registrar en el aplicativo Sofia Plus y en digital a quien corresponde la emisión de juicios de resultados de aprendizaje evidenciado por los aprendices, en los tiempos establecidos por el procedimiento de la ejecución de la formación y reglamento del aprendiz.	Fichas de formación titulada: 2206993, 2254899, 2238137 y 2206946
5	Garantizar el autocontrol de la ejecución de horas en un rango entre 155 y 180 horas.	Descargar del aplicativo Sofiaplus las horas reportadas mensualmente.	Reporte de horas en PDF generado por Sofiaplus.

	En caso de no cumplir con el rango de ejecución mensual, el pago se hará proporcional a las horas del servicio ejecutado.		
6	Participar de conformidad con las normas institucionales en los comités de seguimiento y evaluación de aprendices donde se requiera.	Reportar y participar del comité de evaluación y seguimiento.	N/A
	Garantizar el pago oportuno de la seguridad social de cada mes para que éste se vea reflejado en la base de datos del FOSYGA	Pagar los aportes de seguridad social correspondiente al mes: **Marzo**	Copia del recibo o tirilla de pago Presentar planilla de seguridad social donde se verifiquen los aportes (Salud, Pensión y ARL)
	Vigilar y salvaguardar los bienes y valores que le han sido encomendados y cuidar que sean utilizados debida y racionalmente, así mismo realizar todas las legalizaciones originadas en la obligación contractual.	Mantener los elementos a mi cargo completos y en buen estado. Generar cuando haya lugar el procedimiento para evidenciar perdida o daños de elementos.	N/A
	Brindar el apoyo técnico de su especialidad a la Subdirección o al Supervisor de los contratos cuando así sea requerido.	Asesorar técnicamente a la Subdirección o al Supervisor de los contratos cuando se requiera.	N/A
	Brindar el apoyo técnico en el área de su especialidad para la elaboración de los estudios del sector mercado y fichas técnicas requeridas.	Asesorar técnicamente estudios del sector mercado y fichas técnicas cuando se requiera	N/A
	Realizar acompañamiento técnico en el área de su especialidad para la emisión de avales requeridos por la unidad de emprendimiento	Asesorar técnicamente a la unidad de Emprendimiento cuando se requiera.	N/A
	Conformar los comités de evaluación o verificación de requisitos en los procesos contractuales relacionados con el área de su especialidad	Asistir a comités de verificación y evaluación de requisitos en procesos contractuales relacionados con el área de su especialidad cuando se requiera.	N/A

	Participar de las reuniones convocadas por la subdirección y/o coordinaciones que se relacionen con el objeto contractual	Asistir a reuniones convocadas por la subdirección y/o coordinaciones que se relacionen con el objeto contractual	N/A
	Participar activamente en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.	N/A

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 8612290468 de la planilla, expedido por aportes en linea y correspondiente al mes de **Marzo** del año 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

Nohora Julieta Bolaños B.
Contratista
C.C. No. 34.570.882

Recibí a satisfacción:

HAROL ARMANDO ROSERO SALAZAR
Supervisor (a) Contrato CO1.PCCNTR.2370593 de 2021
Coordinador Académico

LISTADO DE ASISTENCIA TECNICO EN AUXILIAR ADMINISTRATIVO
FICHA: 2206993

ITEM	NOMBRE	FECHAS			
		6	7	13	14
1	Lucia Narvaez	x	x	x	x
2	Fernanda Ordoñez	x	x	x	x
3	Alexandra Gómez Rosero	x	x	x	x
4	Estephia Díaz	x	x	x	x
5	Yancy Yanubi Zuñiga Rodríguez	x	x	x	x
6	Lucero Meneses Suarez	x	x	x	x
7	Yineth Carolina Ruiz Sánchez	x	x	x	x
8	Nidia Lucia Benitez Narvaez	x	x	x	x
9	Paola Andrea Sarria Bolaños	x	x	x	x

LISTADO DE ASISTENCIA PROMOCION DE PRODUCTOS
FICHA: 2254899

ITEM	NOMBRE	FECHAS				
		6	7	13	14	17
1	Jimena Guerrero	x	x	x	x	x
2	Juan Sebastian Varona	x	x	x	x	x
3	Leidy Lorena Mina	x	x	x	x	x
4	Leidy Liceth Montero Mesu	x	x	x	x	x
5	Nidia Carillo Piamba	x	x	x	x	x
6	Karent Dayana Chico	x	x	x	x	x
7	Ronald Steven Estupiñan Montaño	x	x	x	x	x
8	Claudia Isabel Conto Mesu	x	x	x	x	x
9	Jeison Adrian Coyo Arboleda	x	x	x	x	x
10	Danilo Gonzales Morena	x	x	x	x	x
11	Isabel Copete Castillo	x	x	x	x	x
12	Natalia Mina Chara	x	x	x	x	x
13	Valentina Pineda	x	x	x	x	x
14	Catherine Campo	x	x	x	x	x
15	Adriana Narvaez	x	x	x	x	x
16	Carolina Mina	x	x	x	x	x
17	Luara Villafana	x	x	x	x	x

LISTADO DE ASISTENCIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
FICHA 2238137

ITEM	NOMBRE	FECHA			
		5	12	19	26
1	Alejandra García Ordoñez	x	x	x	x
2	Diana Camila Ante Santacruz				
3	María Camila Uzurriaga Fajardo				
4	Cristian Fabian Dorado Montilla				

5	Jhon Jairo Montenegro Díaz				
6	María Duyeni Peña				
7	Jesús Edwin Velasco Toro				
8	Juan Camilo Calambas				
9	Julian David Pizo Puentes				
10	Karol Melisa Díaz Mosquera				
11	Leonardo Javier Cruz Benitez				
12	Luis Alberto Mora Lopez				
13	María Alejandra Muñoz Cepeda				
14	Marisol Blandon Bolaños				
15	Melena Paola Díaz Fuenlantana				
16	Natali Selene Benavidez Tintinago				
17	Vibiana Meneses Garces				
18	Wilmer Danobis Mamian Jimenez				
19	Yeison Esteban Delgado Velasquez				
20	Yelisa López Meneses				
21	Yubely Betancourth Quina				
22	Valentina Narvaez				
23	Beldany Alexandra Franco Muñoz				
24	Jessica Anacona Velasco				
25	Jaime Andres				

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Auxiliar Administrativo
- Ficha: 2206993
- Código del Programa de Formación: 134101
- Nombre del Proyecto: Suministrar apoyo a los procedimientos en las unidades administrativas MIPYMES
- Fase del Proyecto: análisis
- Actividad de Proyecto: Identificar los procedimientos administrativos y tipos de clientes de las MiPymes mediante el uso de herramientas ofimáticas y análisis.
- Competencia: RAZONAS CUANTITATIVAMENTE FRENTE A SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE SER ABORDADAS DE MANERA MATEMATICA EN CONTEXTOS LABORALES, SOCIALES Y PERSONALES.
- DURACIÓN DE LA GUÍA: 48 horas

2. PRESENTACION

Aprendiz, reciba un atento saludo de bienvenida. Esta guía de aprendizaje permitirá la construcción permanente de revisión y mejoramiento, busca atender el problema de construir los conceptos matemáticos utilizando la resolución de problemas como estrategia didáctica, lo lúdico como una forma de acercar al estudiante al conocimiento matemático de una forma más placentera, y lo tecnológico, con el objetivo de enriquecer al aprendizaje.

Resultado de aprendizaje: Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos, de acuerdo con los contextos productivo y social.

3. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN

3.1. Operaciones Numéricas:

Adición: “La adición de números naturales cumple las siguientes propiedades: clausurativa, asociativa, conmutativa y elemento neutro” (Orozco, 2020. Pág. 17). Propiedades:

- Clausurativa: La suma de dos o más números naturales, es otro número natural, siendo a, b, c números naturales; a + b=c

Ejemplo:

55+15 = 70 25+113= 138

- Asociativa: Al sumar más de dos números naturales, se pueden asociar de varias formas y el resultado no cambia, siendo a, b, c números naturales, se tiene que:

(a + b) + c = a + (b + c) = (a + c) + b

Ejemplo:

(25 + 13) + 34 = 38 + 34 = 72	De igual forma	25 + (13 + 34) = 25 + 47 = 72
35 + (53 + 74) = 35 + (127) = 162	De igual forma	(35 + 53) + 74 = 88 + 74 = 162

- Conmutativa: La suma de números naturales es independientes del orden en que se dispongan dichos números siendo a y b números naturales, se tiene que: a + b = b + a
Ejemplo:

55 + 138 = 138 + 55 457 + 918 = 918 + 457

= 193 = 193 = 1375 = 1375

- Modulativa: el modula de la suma es el cero, porque todo número natural sumado con el cero da el mismo número natural: a + 0 = a
Ejemplo:

34.567 + 0 = 34.567 123.456 + 0 = 123.456

Multiplicación: Operación aritmética que consiste en calcular el resultado (producto) de sumar un mismo número (multiplicando) tantas veces como indica otro número (multiplicador). Propiedades:

- Asociativa: Cuando se multiplican 3 o más números naturales, se pueden asociar de diversas maneras y el resultado no se altera, no cambia, siendo a, b y c números naturales, se tiene que: (a* b) * c = a * (b * c)
Ejemplo:

(12 * 5) * 15 = 60 * 15 = 900	es lo mismo que	12 * (5 * 15) = 12 * (75) = 900

- Conmutativa: cuando se multiplica números naturales el orden de los factores no altera el producto, siendo a y b números naturales, se tiene que: a * 1 = a
Ejemplo:

23 * 100 = 100 * 23
= 2.300 = 2.300

- Modulativa: el 1 es el módulo de la multiplicación, porque todo número natural multiplicado por 1 da como resultado el mismo número natural. Se tiene: a * 1 = 1 * a
Ejemplo:

56 * 1 = 56 316 * 1 = 316

- Distributiva del producto respecto de la suma: consiste en distribuir el primer factor entre los términos de una expresión escrita en forma de suma o resta. Al final se suman o se restan los productos resultantes, siendo a, b y c números naturales, se tiene que:

(a + b) * c = a * c + b * c (a – b) * c = a * c – b * c

Ejemplo:

(12 + 9) * 14 = (12 * 14) + (9 * 14)
= 21 * 14 = 168 + 126
= 294 = 294

(24 – 7) * 23 = (24*23) – (7*23)
= 12 * 23 = 552 – 161
= 391 = 391

La sustracción: que consiste en restar una cantidad (el sustraendo) de otra (el minuendo) para averiguar la diferencia entre las dos; se representa con el signo -.

Revise el siguiente ejemplo:

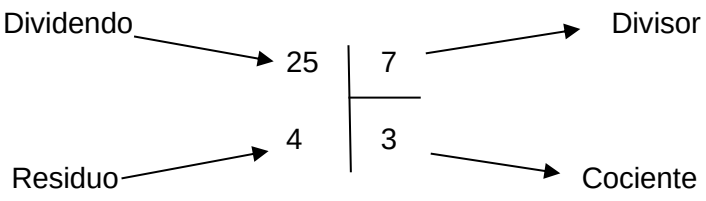
9 – 6 = 3. en cualquier resta se verifica que:

9 = Minuendo
6 = Sustraendo
3 = Diferencia

El minuendo es igual al sustraendo más la diferencia: 9 – 6 = 3
El sustraendo es igual al minuendo menos la diferencia: 6 – 9 = 3

División: La división es una de las operaciones básicas de la aritmética que consiste en **separar en partes iguales un total**.

E toda división de números hay cuatro elementos:



4. **FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE**

1:

Con los números 145, 678 y 346, en las líneas de abajo agrupe dos números diferentes y halle su suma, luego sume este resultado con el tercer número:

(___ + ____) + _____

_____ + _____

_____

2:

Con los números 179, 543 y 156 complete la siguiente tabla: colocándolos cada vez en diferente posición:

Primer número	Signo	Segundo número	Signo	Tercer número	Resultado de la suma
	+		+		
	+		+		
	+		+		

3:

¿Qué número se debe sumar a los siguientes, para que dé como resultado el mismo número? Complete los cuadros:

1.456 + ____ = 1.466 34.466 + _____ = 34.466

456.789 + _____ = 456.789

4:

Escriba en cada casilla un número par o impar según corresponda, halle la suma, luego indique el si el resultado es par o impar

Par	Más	Par	=	Resultado
	+			
Par	Más	Impar	=	Resultado
	+			
Impar	Más	Impar	=	Resultado
	+			

5:

Con los números 23, 17 y 36, en los cuadros de abajo, agrupe dos números diferentes y halle su producto, luego multiplique este resultado con el tercer número

(____ * ____) * _____ (____* _____) * _____

_____ * _____ _____ * _____

_____ _____

6:

¿Qué número se debe escribir en cada recuadro para obtener el número del lado derecho de la igualdad?

2.345 * ____ = 2.345 56.793 * _____ 56.793 345.678* ____ = 345-678

7:

Escriba en cada casilla un número para o impar, según corresponda, halle el producto e indique si el resultado es par o impar

Número par	Por	Número par	Resultado
	*		
Número par	Por	Número impar	Resultado
	*		
Número impar	Por	Número impar	Resultado
	*		

8:

Traduzca a una expresión numérica las siguientes frases y halle el resultado final de la expresión:

A) De la suma de 233.556 con 3.446 reste 4.565
B) De la suma de 3.345 con 4.567 reste 4.321
C) Reste 34.556 de la suma de 451.234 con 356.737
D) Del producto de 237 por 567 reste la suma de 4.657 con 1.334

9:
Estime en cada caso el resultado de la suma utilizando los tres números que se indican, realice la operación en el espacio indicado. Compare la estimación con el resultado obtenido

456, 789 y 1.245	6.123, 6.812 y 689	5.475, 963 y 4.512
___		

10:

Estime en cada caso el resultado de la multiplicación utilizando los tres números que se indican. Realice la operación en el espacio indicado. Compare la estimación con el resultado obtenido

13, 728 y 56	63, 2.835 y 45	12, 78 y 936

11:

Escriba en el cuadro el número que hace falta para la igualdad se cumpla

a) _____+ 23.456 = 23.912

b) _____+ 23.456 = 432.577

c) 4.573 + _____ = 13.529

d) 125.600 + _____ = 3.435.900

12:

a) Mi padre sembró en la finca 145 plantas de tomate, 136 de pepino y 67 de zanahorias. ¿Cuántas plantas sembró?

b) Luis tiene 12 años, su amiga Juanita 13 y su amiga María Elvira. Si el hermano mayor de Luis tiene tantos años como Luis y su amiga. ¿Cuántos años tiene su hermano?

c) Un auto cuesta 124 euros, en balón 105 y un tren 108. ¿Cuánto más cuesta el auto que el tren, en pesos colombianos?
d) El libro de matemáticas tiene 238 páginas; si Ángel ha leído 179. ¿Cuántas paginas le faltan por leer?
e) ¿Si Ana María leyó en dos días 83 páginas del libro sobre el plan lector de español, al siguiente día 25 y en el último día las 37 finales, cuantas páginas tenía el libro?

13:

En una sustracción el minuendo es 24 y permanece constante durante todo el proceso, el sustraendo aumenta de dos en dos. Complete la tabla y responda las preguntas:

Minuendo	24	24	24	24								
Sustraendo	2											
Diferencia												

a) ¿Cuántas cantidades están presentes en el problema?
b) ¿Qué cantidad aumenta?
c) ¿Qué cantidad disminuye?

14:

a) Santiago tiene $ 73.350 y Andrea $4.100 más que Santiago. ¿Cuánto tendrá Andrea cuando Santiago tenga $ 145.670?
b) El resultado de una suma es 13.456 si uno de los sumandos es 789. ¿Cuál es el otro sumando?
c) Sofia pensó un número, le sumó 56, luego restó al total 35 y obtuvo 57.540. ¿Qué número pensó Sofia?
d) Dos estudiantes de sexto grado escriben cada uno un número natural. ¿Cuáles podrían ser los números si el producto es 786?
e) Los padres de Felipe van al cajero y retiran $150.000 luego se desplazan hacia el supermercado y compran: 6 kilos de frijol a $6.700 cada uno, un paquete de arroz de 6 kilos por $9.300 y 7 kilos de carne a $9.350 cada uno, 5 kilos de pollo a $6.000 cada uno y un paquete de donas por $25.000. ¿Cuánto pagaron los padres de Felipe y cuanto les sobró?

15:

En una división:

a) El cociente es 34, el divisor es 13; si el resto es 7, ¿Cuál es el dividendo?
b) El cociente es 14, el divisor es 23 y el resto es 11, ¿Cuál es el dividendo?

c) El cociente es 38, el divisor es 12 y el resto es 15; ¿Está bien hecha la división? ¿Por qué?
d) Seis gallinas ponen cinco docenas de huevos, ¿Cuántos huevos pone cada gallina?
e) ¿Cuánto es el triple de la mitad de 4.890?
f) ¿Cuánto es la tercera parte de 1.860?
g) Efectúe las siguientes divisiones:

- 3.245 entre 21
- 12.894 entre 32

5. EVIDENCIAS

EVIDENCIA	Todos los ejercicios
Tipo de evidencia	Desempeño
Descripción de la evidencia	Realizar los ejercicios en parejas, aplicar los conocimientos en las actividades de apropiación, calcular de manera manual.
Entregable	Enviar al correo nbolanos@sena.edu.co, lo pueden hacer directamente en work o a mano alzada y enviar las fotos del documento, se debe de enviar todo el documento completo con los puntos resueltos, por favor colocar el nombre de los integrantes del grupo y el nombre del técnico en auxiliar administrativo
Criterios de Evaluación.	Define procedimientos matemáticos según la situación problema.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Orozco Tróches, José; Grisales Guerrero, Arbey Fernando. 2020. Juega y Construye la matemática 6°. Artistas Norandina. Ediciones maristas. Bogota.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Nohora Julieta Bolaños**	**Instructor**	**Coord. académica**	**Popayán 03 de marzo del 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

6. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo en negocios internacionales
- Ficha: 2238137
- Código del Programa de Formación: 122702
- Nombre del Proyecto: IDENTIFICACION DE LAS OPORTUNIDADES DE MERCADOS INTERNACIONALES PARA LAS MIPYMES DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA
- Fase del Proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto: Planear sistemas de negociación internacional, según exigencias del mercado y necesidades de la organización.
- Competencia: Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.
- DURACIÓN DE LA GUÍA: 25 horas

7. PRESENTACION

Aprendiz, reciba un atento saludo de bienvenida. Esta guía de aprendizaje permitirá la construcción de la formación, referente a la generación de ideas de negocios, empleado para ellos técnicas y métodos para su realización, analizando el sector del mercado, los tipos de productos y servicios que se pueden llegar a ofertar.

Resultado de aprendizaje: Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responda a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados.

8. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN

3.1. Ideación:

La siguiente información fue tomada del libro: “Generación de modelo de negocios” Autor: Osterwalde Alexander; Pigneur, Yves. 2014. Octava edición. Editorial Deusto. Grupo Planeta. Barcelona.

Nota: la guía que se presenta toda es parte del libro antes mencionado, de ahí que su contenido se presente en formato de imagen. Para ello deben de remitirse al anexo 1. En formato pdf, para continuar con la lectura de la guía.

3.2. Pensamiento visual: es indispensable para trabajar con modelos de negocios, Es el uso de herramientas visuales como fotografías, esquemas, diagramas y notas autoadhesivas para crear significado y establecer un debate al respecto. Es importante dibujar la idea de negocio que se tiene. Las técnicas visuales dan vida a un modelo de negocio y facilita la creación colaborativa.

3.3. Creación del prototipo, remitirse a la página 161 del anexo 1. Ideación.

Prototipo: son una potente herramienta para el desarrollo de modelos de negocios nuevos e innovadores. Este método convierte los conceptos abstractos en tangibles y facilita la exploración de ideas nuevas. La creación de prototipos procede de los ámbitos del diseño y la ingeniería.

Un prototipo de modelo de negocios puede cobrar la forma de un simple bosquejo, un concepto muy estudiado descrito en un lienzo de modelo de negocio o una hoja de cálculo que simule la mecánica financiera de una nueva empresa.

Para entender bien los pros y contras de las diferentes posibilidades y avanzar en nuestro análisis, necesitamos varios prototipos de nuestro modelo de negocio con diferentes niveles de detalle. Los prototipos de modelos de negocios pueden ser provocadores, o incluso alocados, de manera que nos obligan a exprimir la imaginación.

3.4. Narración de historias: remitirse a la página 171. Del anexo 1. Ideación.

3.5. Escenarios. Remitirse a la página 181. Del anexo 1. Ideación.

9. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES

Para el desarrollo de estas actividades pueden hacerlo solo o unirse con otras personas, máximo 3 personas por grupo.

1:

Remitirse a la página 142 del anexo 1. Ideación. Empezar a resolver las preguntas que aparecen en la página, para ello deben de tener una idea o ideas de negocios, este sale de sus expectativas, intereses, deseos, pasiones, necesidades o información, todo lo que vamos hacer se trata de llevarlo a una realidad aproximada.

- En la formación del equipo, van a indicar que tipos de personas conformas su equipo de trabajo pueden ser familiares, amigos, parejas o conocidos, que usted consideren como socios claves, estratégicos, quienes les pueden aportar sea conocimiento, dinero, experiencia o recursos físicos, guiarse de las indicaciones mencionadas en el texto.

- En la inmersión se les solicita resolver las indicaciones que se mencionan, orientadas a su idea de negocios, estas se resuelven de manera superficial, no tan detallada, dado que en el próximo tema se profundizará.

- En expansión, se les solicita hacer una lista de todas las posibles ideas que se les ocurra, las cuales se encuentre ligadas a la idea inicial de negocio que se tiene.

- En selección de criterios, debe de reducir la lista generada en el punto de expansión, para ello deberán de justificar aquellas ideas que quedan de acuerdo con los lineamientos que se indican en el texto.

- En creación de prototipo, se trabajará más adelante.

Nota: en la página siguientes del texto se indicará como se conforma los equipos de trabajo.

2:

Para el desarrollo de esta actividad por favor remitirse a la página 144 del anexo1. Ideación. Deben de preparar una exposición de 10 minutos por grupo resolviendo los puntos que se indican en la página, todo lo que se desarrolle va en base a la idea inicial de negocios, con la cual iniciaron este proceso.

3:
Para el desarrollo de esta actividad pasar a la pág. 145, seguir las indicaciones que se mencionan en la página. En este caso no se trabaja con la idea que ya se viene consolidando, esta actividad es relajante, la idea es disipar su creatividad, también se debe de exponer los resultados de este ejercicio.

4:

Para el desarrollo de esta actividad pasar a la página 159 del anexo 1. Ideación. Desarrollar paso a paso las actividades mencionadas, al final deben de exponer con un tiempo de 5 minutos por grupo, en donde se visualice todas las actividades realizada para llegar a contar la historia de la idea de negocio.

5:

Para el desarrollo de esta actividad pasar a la página 165 del anexo 1. Ideación. Desarrollar paso a paso las actividades que se mencionan en el texto. Deben de exponer con un tiempo de 10 minutos por grupo, indicado cada fase como se realizó, colocando las imágenes de como se llevo a cabo el paso a paso del prototipo.

6:

Para el desarrollo de esta actividad pasar a la página 178 del anexo 1. Ideación. En esta página se indican los diferentes métodos que se emplean para contar una historia de la idea de negocios, por favor escoger un método de los que aparecen y se debe de exponer por un tiempo de 5 minutos por grupo, en la página 179 se encuentra un ejemplo de contar historias de modelos de negocios.

7:

Para este punto se van a remitirse a la página 186 del anexo1. Ideación, con base en la información de la industria farmacéutica, deben de crear un escenario de su idea de negocio, se debe de diferencial prototipo de escenarios, en el primero es solo el producto o servicios, en el escenario se debe de incluir todas las variables que hacen parte del producto o servicio y se debe de representar, para el ejercicio se debe de pintar o utilizar plastilina para la representación del escenario.

10. EVIDENCIAS

EVIDENCIA	**Todos los ejercicios**
Tipo de evidencia	Desempeño
Descripción de la evidencia	Realizar los ejercicios de manera individual o en grupo máximo 3 personas.
Entregable	Enviar al correo nbolanos@sena.edu.co, lo pueden hacer directamente en work o a mano alzada y enviar las fotos del documento, se debe de enviar todo el documento completo con los puntos resueltos, por favor colocar el nombre de los integrantes del grupo y el nombre del técnico en negocios internacionales.
Criterios de Evaluación.	- selecciona las ideas de producto que respondan a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa. - genera ideas de productos y/o servicios teniendo en cuenta los sistemas de información provenientes de los mercados y que respondan a los objetivos propuestos por la empresa. - aplica las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto o servicio, que respondan a los objetivos de la empresa. - evalúa las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, Políticas y objetivos determinados por la empresa.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

“Generación de modelo de negocios” Autor: Osterwalde Alexander; Pigneur, Yves. 2014. Octava edición. Editorial Deusto. Grupo Planeta. Barcelona.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Nohora Julieta Bolaños**	**Instructor**	**Coord. académica**	**Popayán 03 de marzo del 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

11. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Promoción de productos
- Ficha: 2254899
- Código del Programa de Formación: 66123
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto: análisis
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña
- DURACIÓN DE LA GUÍA: 240 horas

12. PRESENTACION

Aprendiz, reciba un atento saludo de bienvenida. En esta guía se orientará en la formación de conocimientos de mercadeo, estrategias, empaque, promoción, sitios de venta, consumidor y demás terminología relacionada con el proceso de impulsar productos y servicios.

Resultado de aprendizaje: Organizar los productos de acuerdo con los requerimientos promocionales del punto de venta 96H

13. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN

3.1. Concepto de mercadeo:

Tabla 1. Concepto de mercadeo.

Concepto de mercadeo	Interpretación
Mercadeo particular	La conforma un grupo de personas con necesidades, capacidad de compra y comportamientos parecidos y otro grupo con bienes y servicios para ofrecer, en el proceso de intercambio.
Mercadeo Competitivo	Lo integra una gran cantidad de productos o empresas que compiten entre si por un mercado particular.
Mercadeo de Industria	Esta constituido por todas las empresas transformadoras, potenciales compradores de bienes de equipos, materiales, materias primas a incorporar en el proceso productivo que ofrecen un producto al mercado total.
Mercado de empresa	Esta formado por la fundación servida por el producto, la tecnología empleada y el grupo de clientes que se dirige.
Mercado de nichos	Grupo de consumidores o usuarios industriales bien definidos, con necesidades particulares

	muy homogéneas y que son atendidos por empresas que se han especializados en un bien o servicios.
Mercado masivo	Todos los clientes que en un mercado particular satisfacen sus necesidades básicas con un producto, sin tener en cuenta sus deseos específicos.
Mercado desde el concepto económico	Son las condiciones que regulan la oferta y la demanda del bien o servicio
Mercado actual	Lo constituyen los consumidores actuales y es el resultado del total de la oferta y la demanda para cierto artículo o grupo de artículos en un momento determinado.
Mercado de cobertura completa / global	El producto disponible para los diferentes típicos de clientes, con un cubrimiento total e inclusive a nivel global.
Mercado de productos	Número de consumidores potenciales del producto.
Mercado de servicios	Es la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas, animales u objetos.
Mercado gubernamental	Es el constituido por las instituciones estatales
Mercado potencial	Está formado por los prospectos que no consumen el producto pero que pueden llegar a hacerlo
Mercado Real	Aquel de que se dispone actualmente
Mercado total	Conjunto de todos los compradores actuales potenciales de un producto en particular.

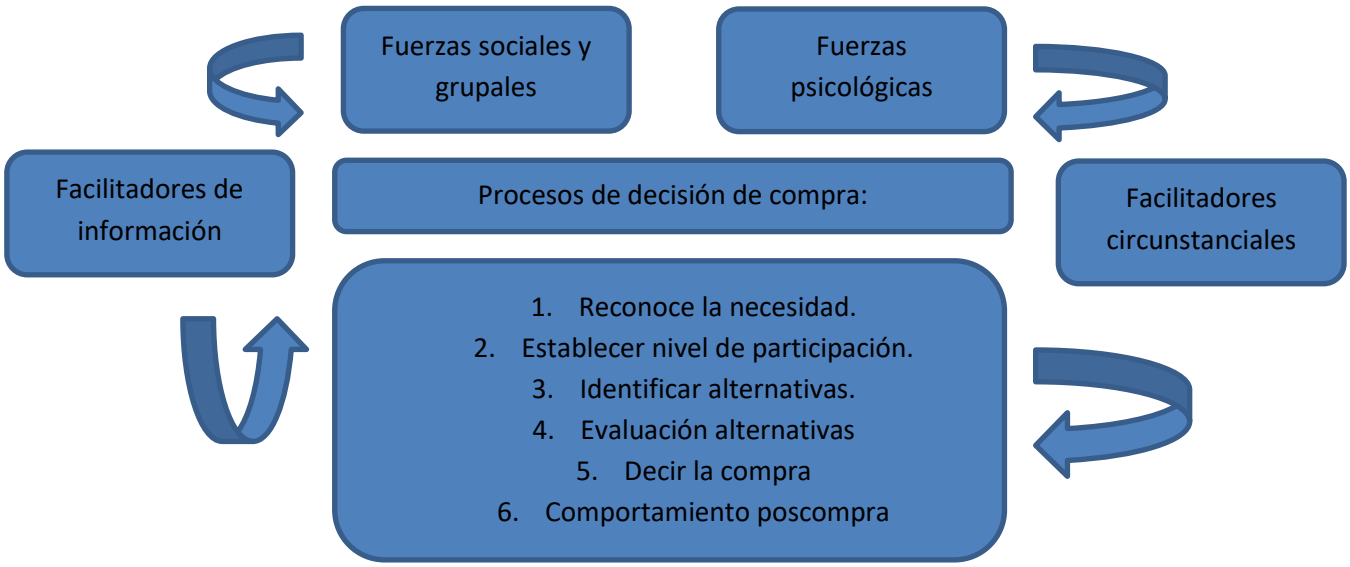
Fuente: Holguín. 2012

De acuerdo a Solomon y Stuart (2001), el mercado son todos los clientes actuales y potenciales, que comparten una necesidad común que un producto especifico puede satisfacer, con los recursos y el deseo de hacer el intercambio y que tienen la autoridad para hacerlo.

3.2. Comportamiento de compra del consumidor: es considerado como el proceso que atraviesan los individuos o grupos para identificar, seleccionar, comprar, usar o rechazar bienes, servicios, ideas o experiencias, útiles en la satisfacción de sus necesidades y deseos.

3.3. Proceso de decisión de compra del consumidor

Imagen. 1. Comportamiento de compra de consumidores.



Fuente: Holguín. 2012

3.4. Fuerzas primarias que influyen el comportamiento de compra

1. Facilitadores de información:

2. Fuerzas psicológicas:
- La motivación
- La percepción
- El aprendizaje
- Las actitudes
- La personalidad
- Estilos de vida.

3. Fuerzas sociales y grupales:
- Cultura
- Clases sociales
- Grupos de referencia
- Líderes de opinión.
- La familia.

4. Factores circunstanciales

- ¿Cuándo compra el consumidor?
- ¿Dónde compra el consumidor?
- ¿Cómo compra?
- ¿Por qué compra?
- ¿Condiciones bajo las cuales compra?

3.5. Mercado Meta: Todas las personas disponibles que tienen necesidades comunes por satisfacer, dinero que gastar, voluntad para gastarlo y decisión de compra, de bienes y servicios, hacia los que la empresa orienta todos sus esfuerzos para desarrollar sus programas de marketing y alcanzar el logro de sus objetivos.

3.6. Segmentación del mercado: Parte del estudio informales y formales del mercado para obtener información pertinente relacionada con motivos de compra, necesidades, deseos, características geográficas y demográficas de la población, así como gustos preferencias, valores, personalidad, estilos de vida, actitudes, comportamientos y tamaño del mercado, entre otras variables, que permitan hacer una representación precisa de los diferentes integrantes del mercado.

3.7. Bases para la segmentación de mercado de consumo:

Tabla 2. Bases para la segmentación del mercado de consumidores

Bases de segmentación	Utilidad
Necesidades / Beneficios finales esperados del producto	Formar segmentos de mercado
Características de clasificación: geográficas y demográficas	Formar segmentos de mercado
Características psicográficas	Perfilar segmentación de mercado
Comportamiento de compra	Perfilar segmentos de mercado.

Fuente: Fuente: Holguín. 2012

1. Segmentación basada en las necesidades de las personas o en los beneficios esperados del producto:

- Necesidades fisiológicas.
- Necesidades de seguridad, protección, orden y vivienda.
- Necesidades de pertenencia y amor
- Necesidades de estima
- Necesidades de autorrealización.

2. Segmentación mediante características de clasificación – datos geográficos y demográficos.

- Clasificación en población urbana, suburbana y rural, por ciudades, países, regiones, tipo de clima.
- Clasificación de la población por edades.
- Clasificación de la población por género.
- Clasificación de la población basada en la distribución de ingresos.
- Clasificación de la población basada en las diferentes fases del ciclo de vida.

3. Segmentación basada en dimensiones psicográficas

- Características de la personalidad
- Estilos de vida
- Valores.

4. Segmentación basada en el comportamiento de compra del consumidor.

3.8. Análisis de la competencia: La competencia está constituida por las empresas que actúan en el mismo mercado, satisfaciendo las mismas necesidades que los productos de la empresa, independientemente de la tecnología empleada para su fabricación.

3.9. Barreras de entrada a competidores potenciales:

- Economía de escala
- Diferenciación de productos
- Necesidades de capital
- Acceso de canales de distribución
- Desventajas de costos independientes de las economías de escala
- Política gubernamental
- Defensas propias de las empresas existentes

14. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE

1:

Defina el mercado particular donde actúa la empresa (belleza, ropa deportiva, artesanías, comida saludable, dispositivos móviles, comidas típicas y libros escolares), de tal forma que pueda identificar todos los compradores y todos los vendedores que participan en el proceso de intercambio del bien o servicio para satisfacer una necesidad.

2:

Describa el comportamiento de compra del consumidor del bien o servicio en el mercado particular donde actúa la empresa. Seguir el proceso de decisión de compra teniendo en cuenta las cuatro fuerzas primarias que influyen en dicho proceso.

3:

Define el o los mercados metas de la empresa que actualmente está sirviendo con sus productos ofrecidos. Justifique si se trata de un mercado indiferenciado (masivo) o un mercado segmentado.

4:

Definido el mercado particular donde actúa la empresa, desarrolle el proceso de la segmentación del mercado, bien sea de consumo o industrial, para lo cual utilice las diferentes bases de la segmentación.

5:

De una forma muy detallada analice las empresas que son competencia directa de la empresa dentro de los límites de acción de la misma. Identifique quienes son sus competidores, sus fortalezas y debilidades.

15. EVIDENCIAS

EVIDENCIA	**Todos los ejercicios**
Tipo de evidencia	Desempeño
Descripción de la evidencia	Realizar los ejercicios solos o en grupo, aplicar los conocimientos en las actividades de apropiación.

Entregable	Enviar al correo nbolanos@sena.edu.co, lo pueden hacer directamente en work o a mano alzada y enviar las fotos del documento, se debe de enviar todo el documento completo con los puntos resueltos, por favor colocar el nombre de los integrantes del grupo y el nombre del técnico en auxiliar administrativo
Criterios de Evaluación.	Conceptualización del término de mercados

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

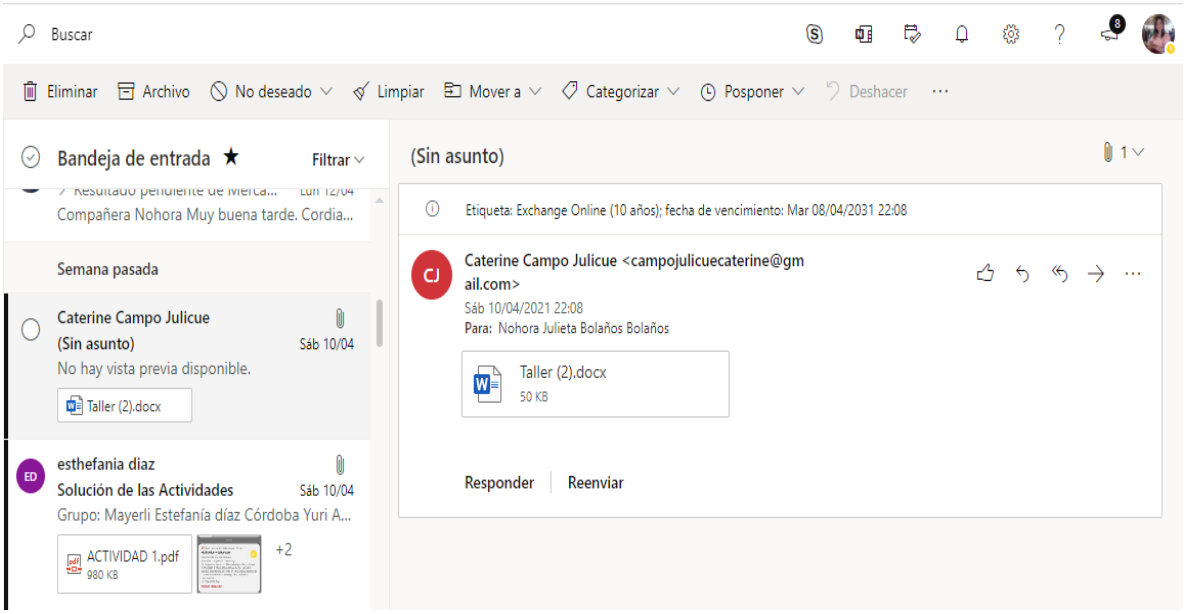
Holguín Mesa, Mario. 2012. Fundamentos de marketing. Primera edición. Ecoe Ediciones. Bogotá.

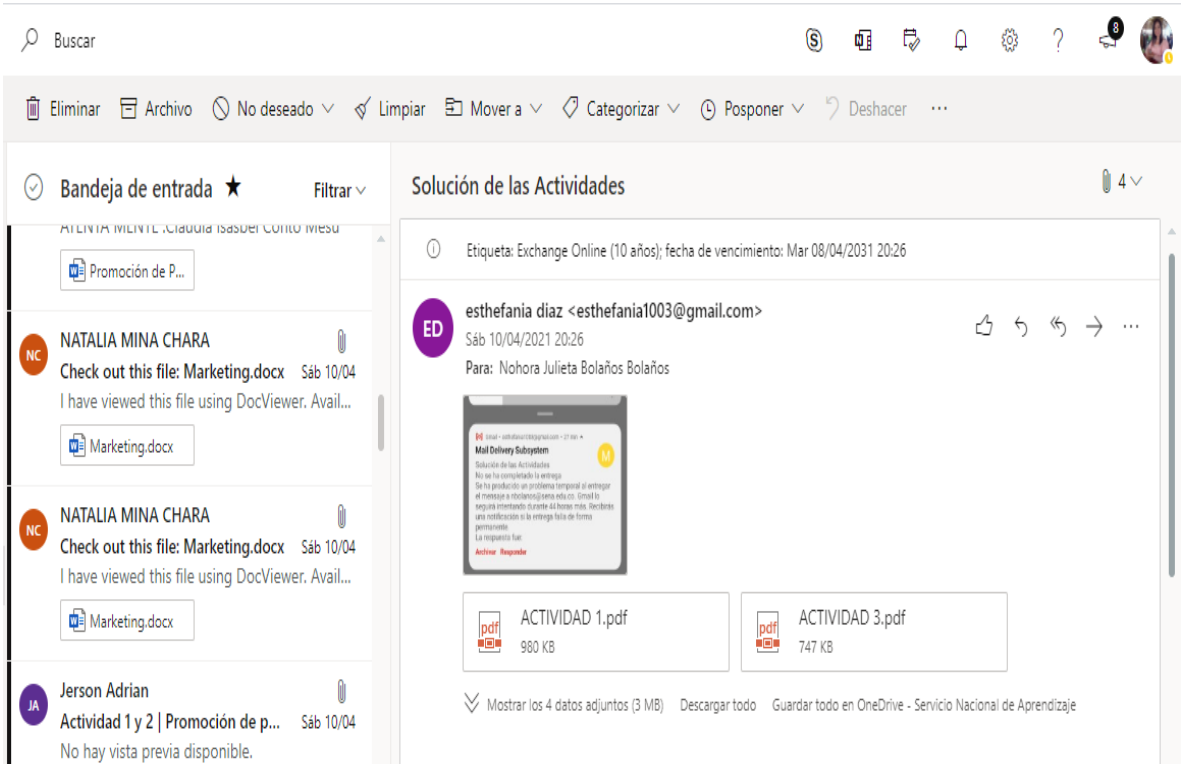
7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Nohora Julieta Bolaños**	**Instructor**	**Coord. académica**	**Popayán 06 de abril del 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					


Buscar
Eliminar
Archivo
No deseado
Limpiar
Mover a
Categorizar
Posponer
Deshacer
Bandeja de entrada
Filtrar
Compañera Nohora Muy buena tarde. Cordia...
Semana pasada
Caterine Campo Julicue
(Sin asunto)
Sáb 10/04
No hay vista previa disponible.
Taller (2).docx
esthefania diaz
Solución de las Actividades
Sáb 10/04
Grupo: Mayerli Estefanía díaz Córdoba Yuri A...
ACTIVIDAD 1.pdf
980 KB
+2
(Sin asunto)
1
Etiqueta: Exchange Online (10 años); fecha de vencimiento: Mar 08/04/2031 22:08
CJ
Caterine Campo Julicue <campojulicuecaterine@gmail.com>
Sáb 10/04/2021 22:08
Para: Nohora Julieta Bolaños Bolaños
Taller (2).docx
50 KB
Responder
Reenviar


Buscar
Eliminar
Archivo
No deseado
Limpiar
Mover a
Categorizar
Posponer
Deshacer
Bandeja de entrada
Filtrar
Promoción de P...
NATALIA MINA CHARA
Check out this file: Marketing.docx
Sáb 10/04
I have viewed this file using DocViewer. Avail...
Marketing.docx
NATALIA MINA CHARA
Check out this file: Marketing.docx
Sáb 10/04
I have viewed this file using DocViewer. Avail...
Marketing.docx
Jerson Adrian
Actividad 1 y 2 | Promoción de p...
Sáb 10/04
No hay vista previa disponible.
Solución de las Actividades
4
Etiqueta: Exchange Online (10 años); fecha de vencimiento: Mar 08/04/2031 20:26
ED
esthefania diaz <esthefania1003@gmail.com>
Sáb 10/04/2021 20:26
Para: Nohora Julieta Bolaños Bolaños
Mail Delivery Subsystem
ACTIVIDAD 1.pdf
980 KB
ACTIVIDAD 3.pdf
747 KB
Mostrar los 4 datos adjuntos (3 MB)
Descargar todo
Guardar todo en OneDrive - Servicio Nacional de Aprendizaje

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: NOHORA JULIETA BOLAÑOS BOLAÑOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/04/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2282277 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2238137 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR LAS TÉCNICAS, MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE IDEAS EN EL PROCESO DE SELECCIÓN, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL USO Y BENEFICIO DEL PRODUCTO, APLICANDO TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS EXISTENTES QUE ESTÉN DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, NECESIDADES Y OBJETIVOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2104766 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA

DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2104765 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2254899 - PROMOCION DE PRODUCTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ORGANIZAR LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS PROMOCIONALES DEL PUNTO DE VENTA 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2206993 - ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Elaborar documentos de acuerdo con normas técnicas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	TRAMITAR CORRESPONDENCIA DE ACUERDO CON PROCESOS TÉCNICOS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 36,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2206946 - GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD TÉCNICA LEGAL VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL PROCESO DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE LOS TRABAJADORES DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN Y DE LAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR ESTRUCTURAS DE SALARIOS, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DOCUMENTAR PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS APLICANDO MÉTODOS NORMALIZADOS ADOPTADOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR LAS ACCIONES DE CAPACITACIÓN, DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE COMPETENCIAS INDIVIDUALES Y DE EQUIPOS DE TRABAJO, DE ACUERDO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ELABORAR MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVIDAD VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR CARGOS Y COMPETENCIAS SEGÚN DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y NORMATIVIDAD VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR NOMINA DE SALARIOS Y COMPENSACIONES DE ACUERDO CON LA INFORMACIÓN REGISTRADA, LAS NORMAS VIGENTES Y LOS MEDIOS DISPUESTO POR LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LOS PROGRAMAS DE BIENESTAR DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTEGRAR LOS TRABAJADORES Y PROVEEDORES A LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, PROCESOS Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESELECCIONAR CANDIDATOS QUE CUMPLAN CON LAS POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS ESPECIFICADOS POR LA ORGANIZACIÓN, PARA VINCULARLOS A LA EMPRESA O A
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROVEER INFORMACIÓN DEL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS VIGENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR NECESIDADES Y AJUSTES A LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES, CON BASE EN LA TECNOLOGÍA DISPONIBLE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SELECCIONAR CANDIDATOS PARA DESEMPEÑAR LOS CARGOS Y ROLES DE TRABAJO, DE ACUERDO CON LOS PERFILES, POLÍTICAS, NORMAS LEGALES VIGENTES Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VINCULAR A LAS PERSONAS SELECCIONADAS, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2282219 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA

DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2282335 - GESTIÓN LOGÍSTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

VERIFICAR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE APLICANDO LOS INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN SOLICITUDES, REQUISICIONES Y ESTRATEGIAS APOYADO EN MEDIOS ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LA TRAZABILIDAD DEL SERVICIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	146,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

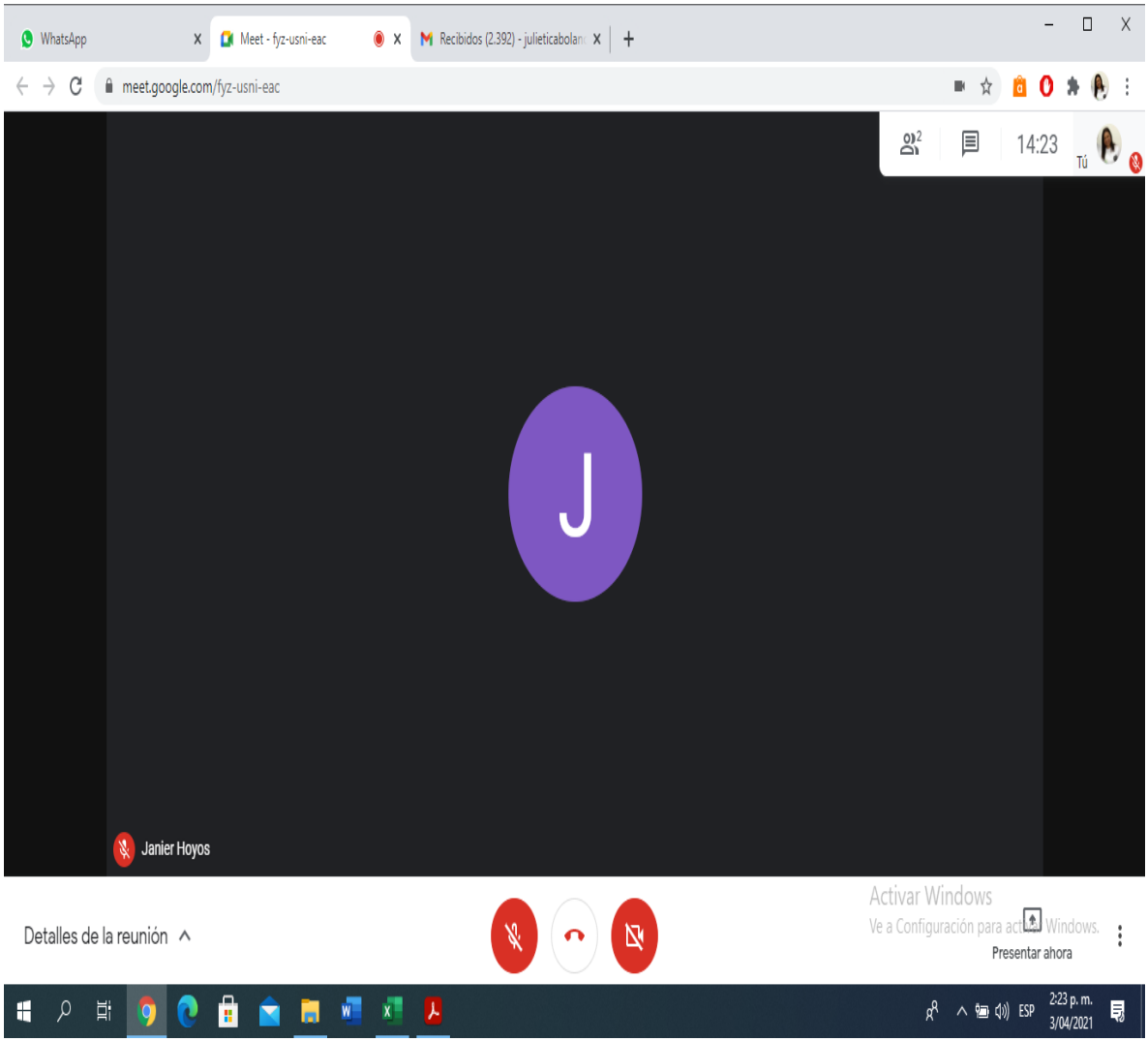
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: NOHORA JULIETA BOLAÑOS BOLAÑOS

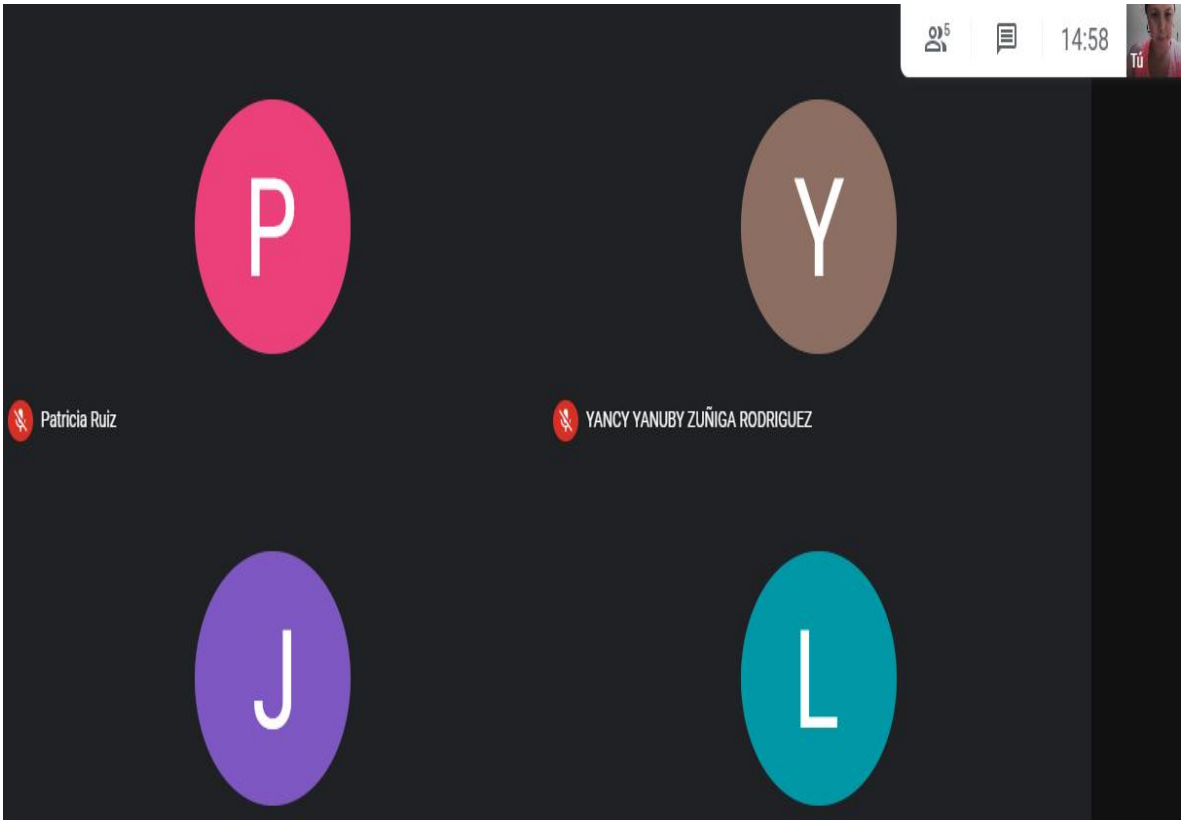
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

Imagen 1. Registro fotográfico



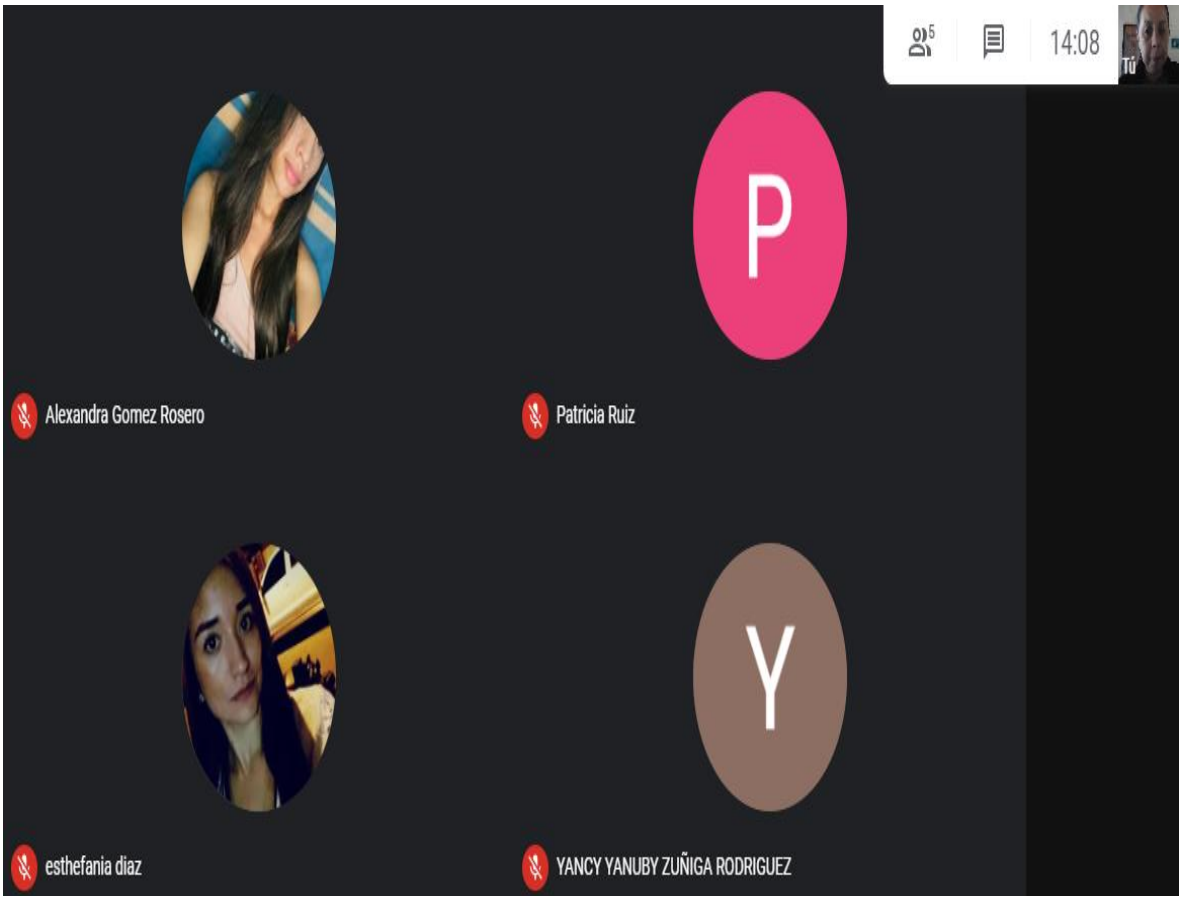
Fuente: Elaboración propia 2021

Imagen 2. Registro Fotográfico



Fuente: Elaboración propia 2021

Imagen 3. Registro Fotográfico



Fuente: Elaboración propia 2021