GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	11 DE ABRIL 2020
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	51360069- 1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES EN EL DEPTO DEL CAUCA**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**EDUARDO MANUEL LOPEZ MOSQUERA**
	CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS
	REGIONAL CAUCA
	Regional y Centro de formación

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
ANALISIS	IDENTIFICAR HABILIDADES, ACTITUDES Y DESTREZAS DE LA COMUNIDAD EN ASPECTGOS CULTURALES PARA TRANSFORMARLO EN IDEA DE NEGOCIO	GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES E ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD.	FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	Transformar actitudes, habilidades y destrezas en idea de negocio a partir del modelo canvas	60 HORAS	4 HORAS	Estudios de casos, juego de roles, mapas conceptuales, mentefacto, ludicas, debates, proyecto de aula, talleres, foros, mesas redondas etc.	Ambiente de aprendizaje, aula ambiente simulado, paginas web, biblioteca sena y/o ambiente en buenas condiciones de iluminación y nivel de ruido controlado, extintores y zonas de evacuación definidas	Resma de papel, tabla de apoyo, fotocopias, lapiz, cds	EDUARDO LOPEZ	_INTERACTÚA CON LOS MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO, BUSCANDO LA CONSTRUCCIÓN DE UN FUTURO COMPARTIDO. _PRESENTA CON OBJETIVIDAD LOS INFORMES DE LOS ANÁLISIS, SIMULACIONES Y PROYECCIONES TENIENDO EN CUENTA LA DECISIÓN QUE SE TOMA A LA INSTANCIA PERTINENTE EN LA ORGANIZACIÓN. _IMPLEMENTA CON RESPONSABILIDAD LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN OBJETO DE ANÁLISIS EN LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, LOS RECURSOS, LAS DIFICULTADES, EN LA TOMA DE DECISIONES. _PRESENTA EL ESBOZO DEL PLAN DE NEGOCIOS DE MANERA COHERENTE Y PERTINENTE PARA LA CREACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS.	**Evidencia desempeño** Identificación idea de negocio **Evidencia producto** Mocelo CANVAS	GUIA # 1 y 2
PLANEACION	ESTRUCTURAR PROYECTOS CULTURALES A PARTIR DE IDEA DE NEGOCIO	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA	ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	FORMULAR PROYECTO COMUNITARIO SEGÚN PLAN DE NEGOCIO	128	32	Estudios de casos, juego de roles, mapas conceptuales, mentefacto, ludicas, debates, proyecto de aula, talleres, foros, mesas redondas etc.	Ambiente de aprendizaje, aula ambiente simulado, paginas web, biblioteca sena y/o ambiente en buenas condiciones de iluminación y nivel de ruido controlado, extintores y zonas de evacuación definidas	Resma de papel, tabla de apoyo, fotocopias, lapiz, cds	EDUARDO LOPEZ	_REALIZAR EL ESTUDIO DE MERCADOS, ACORDE CON LA METODOLOGÍA REQUERIDA	**Evidencia desempeño** _Estudio de mercado. _Análisis organizacional. _Análisis operativo. _Análisis financiero **Evidencia producto** Proyecto cultural	GUIAS # 3-4-5-6
			PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA								_PROPONE INICIATIVAS PARA PONER EN FUNCIONAMIENTO LA IDEA DE NEGOCIOS _FORMULA EL PLAN DE NEGOCIOS DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS Y LA METODOLOGÍA DEFINDA POR EL SENA.		
			INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGI DE FONDO EMPRENDER								_INTERPRETA LAS NECESIDADES DEL ENTORNO, DE ACUERDO CON LOS PROPÓSITOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN DEFINIDOS EN EL CURSO _IDENTIFICA IDEAS DE NEGOCIO, ACORDE CON LAS NECESIDADES DEL ENTORNO Y LAS ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN EXISTENTES		
			VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO								_EVALÚA LA VIABILIDAD DEL PROYECTO, CONSIDERANDO INDICADORES DE RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD ESTABLECIDOS EN METODOLOGÍAS DIVERSAS		
EJECUCIÓN	REALIZAR PROCESO DE VENTA Y NEGOCIACIÓN A PARTIR DE ESTRATEGIAS COMERCIALES	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CABACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.	Realizar el proceso de la venta según la feria de proyectos	80 HORAS	16 HORAS	Estudios de casos, juego de roles, mapas conceptuales, mentefacto, ludicas, debates, proyecto de aula, talleres, foros, mesas redondas etc.	Ambiente de aprendizaje, aula ambiente simulado, paginas web, biblioteca sena y/o ambiente en buenas condiciones de iluminación y nivel de ruido controlado, extintores y zonas de evacuación definidas	Resma de papel, tabla de apoyo, fotocopias, lapiz, cds	EDUARDO LOPEZ	_PREPARA ESTRATEGIAS DE PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ACUDIENDO A DEMOSTRACIONES, MUESTRAS, DEGUSTACIONES Y EXHIBICIONES. _INTERPRETA MOTIVACIÓN, INTERÉS Y DECISIÓN DE COMPRA POR PARTE DEL CLIENTE _APLICA ESTRATEGIAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN APOYADO EN MEDIO DE COMUNICACIÓN ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN ESTRUCTURA LAS CONDICIONES Y TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON POLÍTICAS GUBERNAMENTALES, NORMAS DE COMERCIO Y MANUALES DE ENVIÓ NACIONALES E INTERNACIONALES.	**Evidencia desempeño** Clinica de ventas **Evidencia producto** Evidencia participación feria de proyectos	GUIA # 7 y 8
			REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE								_PRESENTA Y ARGUMENTA A LOS CLIENTES LOS BENEFICIOS Y CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS APOYADO CON EL USO DE CATÁLOGOS, MANUALES, PROGRAMAS O NAVEGADORES _MANEJA SITUACIONES EMBARAZOSAS FRENTE A LAS PREGUNTAS Y OBJECIONES DEL CUENTE		
			FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE								_INFORMA A LOS CLIENTES SOBRE DISPONIBILIDAD, CONDICIONES DE ENTREGA, GARANTÍAS Y SERVICIO POSTVENTA PARA LOS PRODUCTOS ADQUIRIDOS. _REALIZA PROCESOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON BASE EN ASPECTOS LEGALES Y ÉTICOS QUE BENEFICIEN A LAS PARTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN. _LEGALIZA LAS CONDICIONES Y TÉRMINOS DE NEGOCIACIONES DE ACUERDO CON LOS INTERESES DE LAS PARTES		