

<div><div></div><div>GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO</div></div>													
Fecha de Elaboración				25 DE MARZO 2021									
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)				2037673									
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 titulado)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulado)	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			
ANÁLISIS	IDENTIFICAR HABILIDADES, ACTITUDES Y DESTREZAS DE LA COMUNIDAD EN ASPECTOS CULTURALES PARA TRANSFORMARLO EN IDEA DE NEGOCIO	GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y 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, menteefecto, 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, estímulos y zonas de evacuación definidas.	Resma de papel, tabla de apoyo, fotocopias, lapiz, cdt	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 CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS.	Evidencia desempeño Identificación idea de negocio Evidencia producto Modelo 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. PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDEDOR VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	FORMULAR PROYECTO COMUNITARIO SEGÚN PLAN DE NEGOCIO	128	32	Estudios de casos, juego de roles, mapas conceptuales, menteefecto, 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, estímulos y zonas de evacuación definidas.	Resma de papel, tabla de apoyo, fotocopias, lapiz, cdt	EDUARDO LOPEZ	REALIZAR EL ESTUDIO DE MERCADOS, ACORDE CON LA METODOLOGÍA REQUERIDA PROPONE INICIATIVAS PARA PONER EN FUNCIONAMIENTO LA IDEA DE NEGOCIOS FORMULA EL PLAN DE NEGOCIOS DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS Y LA METODOLOGÍA DEFINIDA POR EL SENA. INTERPRETA LAS NECESIDADES DEL ENTORNO, DE ACUERDO CON LOS PROPOSITOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN DEFINIDOS EN EL CURSO IDENTIFICA IDEAS DE NEGOCIO, ACORDE CON LAS NECESIDADES DEL ENTORNO Y LAS ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN EXISTENTES EVALÚA LA VIABILIDAD DEL PROYECTO, CONSIDERANDO INDICADORES DE RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD ESTABLECIDOS EN METODOLOGÍAS DIVERSAS	Evidencia desempeño Estudio de mercado. Análisis organizacional. Análisis operativo. Análisis financiero Evidencia producto Proyecto cultural	GUÍAS # 3-4-5-6
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 CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA. 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 FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	Realizar el proceso de la venta según la feria de proyectos	80 HORAS	16 HORAS	Estudios de casos, juego de roles, mapas conceptuales, menteefecto, 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, estímulos y zonas de evacuación definidas.	Resma de papel, tabla de apoyo, fotocopias, lapiz, cdt	EDUARDO LOPEZ	PREPARA ESTRATEGIAS DE PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ACORDANDO 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 ENVÍO NACIONALES E INTERNACIONALES. PRESENTA Y ARGUMENTA A LOS CLIENTES LOS BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS APOYADO CON EL USO DE CATÁLOGOS, MANUALES, PROGRAMAS O NAVEGADORES MANEJA SITUACIONES EMBARRAZOSAS FRENTE A LAS PREGUNTAS Y OBJECIONES DEL CLIENTE 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 BENEFICEN A LAS PARTES Y LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN. LEGALIZA LAS CONOCIONES Y TÉRMINOS DE NEGOCIACIONES DE ACUERDO CON LOS INTERESES DE LAS PARTES	Evidencia desempeño Clínica de ventas Evidencia producto Evidencia participación feria de proyectos	GUIA # 7 y 8



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

Fecha de Elaboración	25/03/2021
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 (Si es formación Titulada)	DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES EN EL DEPTO DEL CAUCA
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)	2037673
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	Nombres y Apellidos PABLO ANTONIO CHACON MUÑOZ Regional y Centro de formación SENA, CAUCA, CENTRO

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		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
ANALISIS	Identificar la producción y comercialización de confitería y dulcería de la zona.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación.	Identificar las características de un emprendedor asociado a las actividades de la Unidad Productiva.	8	0	Mesa Redonda Estudio de casos Foro metodo de preguntas taller	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, fotocopias, lapiceros.	INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO PABLO CHACON	Identifica las características del perfil de un emprendedor según requerimientos del proyecto y necesidades del sector productivo.	DE CONOCIMIENTO El aprendiz reconoce e identifica el perfil de emprendedor asociado a las actividades de conformacion de la Unidad Productiva	
	Definir los productos con su Respectiva ficha técnica, para la producción y comercialización, de acuerdo a las exigencias del mercado.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.	Identificar las necesidades del sector economico en la region	8	0	lluvia de ideas mapa conceptual taller rompecabezas	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, fotocopias, lapiceros.	INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO PABLO CHACON	Identifica las necesidades del entorno para la generación e identificación de ideas de negocio de acuerdo con metodología planteada.	Determina los componentes mercado y el entorno de desarrollo en los procesos de comercializacion y definir los conceptos de identidad corporativa y direccionamiento estrategico. El aprendiz elabora de manera participativa la identidad corporativa y direccionamiento estregetico de la unidad productiva	
				Determinar ideas de negocio que satisfagan las necesidades del sector economico en la region	8	0	lluvia de ideas mapa conceptual taller rompecabezas barrido de texto				Propone ideas de negocios que satisfaga las necesidades del sector economico	Determina una idea de negocio que satisface las necesidades del sector economico en la region y formula un producto minimo viable	
				Determinar los componentes de la identidad corporativa para mi idea de negocio	8	0	lluvia de ideas taller organizadores graficos estudio de caso				Determina los componentes de la identidad corporativa y los asocia a su unidad productiva	Incorpora los conceptos de identidad corporativa a la unidad productiva como estrategia de comercializacion de sus productos	

	Procesar materias primas e insumos para la elaboración de diferentes productos de confitería y dulcería, de acuerdo a la normatividad vigente y el portafolio de productos.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.	Apropiar los conceptos generales del modelo de negocios canvas a los procesos de comercialización de la unidad productiva.	8	0	mapa mental metodo de preguntas rompecabezas barrido del texto estudio de caso taller	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, lapiceros.	INSTRUCTO R EMPRENDI MIENTO PABLO CHACON	Incorpora los conceptos generales del modelo canvas y los relaciona con los factores estrategicos de su idea de negocio	Apropia los conceptos generales del modelo de negocios Canvas a los productos de comercialización de la unidad productiva.	
				Desarrollar la propuesta de valor de la idea de negocio considerando la segmentación de mercado y la relación con los clientes	8	0	lluvia de ideas taller estudio de caso metodo de preguntas mapa conceptual practica				Desarrolla una propuesta de valor diferencial en su sector economico, identificando el segmento de mercado a satistafes y estableciendo estrategias de relación con los clientes.	Define la propuesta de valor de su unidad productiva, estableciendo sus potenciales clientes e incorporando una relación acorde con este segmento.	
				Organizar los canales de comunicación y distribución, los recursos claves y actividades claves asociadas al modelo de negocio de la unidad productiva	8	0	lluvia de ideas taller estudio de caso metodo de preguntas mapa conceptual practica				Define los canales de comunicación y distribución de su propuesta de valor, estableciendo los recursos y actividades claves de la unidad productiva.	Incorpora los conceptos de canales de distribución, recursos y actividades claves en su modelo de negocio.	
				Construir la estructura de costos, las fuentes de ingresos y los socios claves del modelo de negocios de la unidad productiva.	8	0	lluvia de ideas taller estudio de caso metodo de preguntas mapa conceptual practica				Elabora una estructura de costos y fuentes de ingresos que le permitan obtener beneficios de su propuesta de valor.	Elabora la estructura de costos y fuentes de ingresos de manera pertinente en aras de definir sus ingresos y egresos que contribuyan a generar rentabilidad de la unidad productiva.	
				Integrar el balance general y el estado de resultados al modelo de negocios de la unidad productiva.	8	0	estudio de caso practica simulacion y juego aprendizaje basado en problemas				Desarrolla el balance general y estado de resultados de la unidad productiva como seguimiento a la contabilidad de su idea de negocio.	Elabora el balance general y el estado de resultado de la unidad productiva	
				Construir la estructura organizacional y las normas de la unidad productiva	8	0	Lluvia de ideas debate ensayo taller				Elabora la estructura organizacional y establece las normativas sobre las cuales se registra de la unidad productiva	Elabora la estructura organizacional y funcional, así como la normatividad de la unidad productiva.	
	Elaborar el plan de comercialización de la unidad	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y recursos	Desarrollar una propuesta comercial de la unidad productiva	8	0	debate ensayo taller	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, lapiceros.	INSTRUCTO R EMPRENDI MIENTO PABLO CHACON	Elabora una propuesta comercial de su modelo de negocio, lanzando sus productos al mercado y buscando socios estrategicos que contribuya con la sostenibilidad de la unidad productiva.	Desarrollo de la propuesta comercial y evento de lanzamiento de su propuesta de valor según su modelo de negocio.	

	de la unidad.	metodos de planeación.	propósitos y requerimientos técnicos.	Evaluar las estrategias comerciales de la unidad productiva.	8	0	practica aprendizaje basado en problemas	información, energía eléctrica.	resma paper, tamaño carta, lapiceros.	PABLO CHACON	Evalua el desarrollo de su modelo de negocio y toma medidas para optimizar el proceso de sostenibilidad, innovacion y generacion de empleo.	Evaluacia la pertinencia del modelo de negocios que ha implementado la unidad productiva y desarrolla mejorar en aras de contribuir al desarrollo economico de la region.	
--	---------------	------------------------	---------------------------------------	--	---	---	--	---------------------------------	---------------------------------------	--------------	---	---	--