DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA

CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
62330148	DESARROLLO DE PROYECTOS EMPRENDEDORES EN PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS
VERSIÓN: 1	SECTOR DEL PROGRAMA: PRIMARIO Y EXTRACTIVO
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 21/10/2013 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	260 horas
JUSTIFICACIÓN:	El Sena en alineación con las políticas nacionales contempladas en el plan de desarrollo nacional 2010-2014 Prosperidad para todos, y en cumplimiento de sus deber misional frente a las poblaciones rurales y vulnerables desarrolla actividades de formación que responden a las necesidades y particularices de esta población, las cuales tienen como derroteros la generación de ingresos, empleos y la creación e implementación de nuevos emprendimientos. Para las acciones formativas planteadas se requiere contar con diseños de programas de formación que permitan reconocer las competencias ya adquiridas y sobre estas construir nuevos conocimientos, que en su conjunto generen nuevos panoramas de desarrollo personal y social del individuo Basado en los principios de flexibilidad y adaptabilidad propios de la formación para el trabajo, es importante la focalización orientada a los sectores y cadenas productivas específicas sobre plan de negocios, sus elementos connaturales y su formulación y así brindar unas herramientas básicas para el desarrollo personal del individuo y la potencialización de las ideas de negocios. El programa formativo se diseña para que el perfil del egresado se caracterice por amplios dominios administrativos, financieros y técnicos, que al combinarse faciliten el desarrollo del plan de negocios, pertinentes y adaptables a las realidades del contexto social y productivo. Con el fin de atender el desarrollo socio económico del sector de alimentos se propone este programa de formación estructurado desde la operación implementación y puesta en marcha de servicios y productos asociados a restaurantes, cafeterías e insumos alimenticios entre otros, con un aprovechamiento progresivo de estos estándares que permite a los usuarios crecer como líder del emprendimiento y el empresarismo con un enfoque para la transformación de los contextos y la construcción de nuevos escenarios para la vida.
REQUISITOS DE INGRESO:	Acreditar ser beneficiario del programa de Retorno positivo desarrollado en el marco del Convenio 001 del 2012 SENA Cancillería INCYDE.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA:	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor -El entorno -Las TIC -El trabajo colaborativo

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
260101021	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Realizar contratos comerciales según normas legales vigentes y acuerdo entre las partes
Acordar términos de negociación con los proveedores y clientes según objetivos y estrategias establecidas por la organización.
Estructurar las propuestas y contrapropuestas de los productos y servicios según necesidades y requerimientos de los clientes.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DESCRIPCIÓN
REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.
PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.
IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.
REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

ENTORNO: DEFINICIÓN, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, SECTORES, IMPORTANCIA, CARACTERIZACIÓN.
FUENTE DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS.
UNIDAD PRODUCTIVA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, ESTRUCTURA.
EMPRESA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, ESTRUCTURA.
PROYECTOS: CONCEPTOS, TIPOS, VIDA ÚTIL.
COMPONENTES: MERCADO, OPERACIÓN, ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO.
FUENTES DE FINANCIACIÓN: TIPOS, CLASES, SOLICITUDES.
MATEMÁTICAS BÁSICAS.
INDICADOR: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS.
RENTABILIDAD: CONCEPTO, APLICACIÓN, IMPORTANCIA.
VIABILIDAD: DEFINICIÓN, APLICACIÓN, IMPORTANCIA.
REGISTROS: TIPOS, APLICACIÓN, FORMATOS, DILIGENCIAMIENTO.
NORMATIVIDAD VIGENTE: LEGAL, AMBIENTAL, SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL, TÉCNICA, COMERCIAL.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICAR TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE PROVEEDORES, CONSUMIDORES, DISTRIBUIDORES, COMPETENCIA.
PARTICIPAR EN LA NEGOCIACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.
APLICAR PROCEDIMIENTO DE NEGOCIACIÓN.
APLICAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
VERIFICAR LOS TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

DIFERENCIA TIPOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON EL TIPO DE ORGANIZACIÓN
ENTREGA CARACTERIZACIÓN DE PROVEEDORES, CONSUMIDORES, DISTRIBUIDORES, COMPETENCIA, SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA.
REALIZA LA VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS, SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
PRESENTA TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, SEGÚN LEGISLACIÓN VIGENTE Y PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
ENTREGA LOS REGISTROS DE LA VERIFICACIÓN Y DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	TÉCNICO O TECNÓLOGO CON FORMACIÓN ESPECÍFICA EN ÁREAS DE NEGOCIOS, MERCADEO, ADMINISTRATIVAS Y AFINES. PROFESIONAL EN ÁREAS DE NEGOCIOS, MERCADEO, ADMINISTRATIVAS Y AFINES.
Competencias mínimas	TRABAJAR EN EQUIPO. CONCILIADOR DE PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS. LIDERAR LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO. CREATIVO. INNOVADOR PARA EL DESARROLLE DEL POTENCIAL DE LOS APRENDICES. ADMINISTRA, PLANEAR, EVALUAR Y EJECUTAR DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN. EMPRENDEDOR. ESTABLECER PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS E INTERPERSONALES EN EL AMBIENTE PEDAGÓGICO.

	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
Experiencia laboral y/o especialización	DOCE (12) MESES CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN ELABORACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN, PLANES DE NEGOCIO, CONFORMACIÓN DE MICROEMPRESAS Y EN MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, PECUARIOS, ARTESANALES, AGROINDUSTRIALES

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
260201008	CONTROLAR EL MANEJO DE LAS MATERIAS PRIMAS EN LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Verificar el cumplimiento de los estándares establecidos en la organización para la producción de alimentos.
Proveer la materia prima para la producción de alimentos de acuerdo con los procedimientos establecidos en la empresa.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN
ALISTAR Y ADECUAR LA MATERIA PRIMA DE ACUERDO A LA FORMULACIÓN DEL PRODUCTO Y NORMAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL.
DISPONER RESIDUOS DEL PROCESO CONFORME A LAS NORMAS VIGENTES.
CONTROLAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO OBTENIDO DE ACUERDO A ESTÁNDARES DADOS POR LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
OBTENER ALIMENTOS DE ACUERDO PROCEDIMIENTO TÉCNICO ESTABLECIDO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS DE LA PRODUCCIÓN Y SERVICIOS DE ALIMENTOS.
INSUMOS DIRECTOS AL PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIOS DE ALIMENTOS.
INSUMOS ASOCIADOS O DE SOPORTE AL PROCESO PRODUCTIVO DE ALIMENTOS.
DETERMINACIÓN DEL RECURSO HUMANO RELACIONADO CON LA PRODUCCIÓN Y SERVICIOS DE ALIMENTOS MARCO REGLAMENTARIO.
NORMAS DE SALUBRIDAD , MANEJO DE DESECHOS Y SUSTANCIAS PELIGROSAS O CONTROLADAS PERMISOS.
PRODUCTOS PROCESADOS: DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, CICLO DE VIDA, TIPOS, ALMACENAMIENTO, ROTACIÓN, FICHA TÉCNICA, NORMAS TÉCNICAS.
CARACTERÍSTICAS DE ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS: FÍSICAS, QUÍMICAS Y BIOLÓGICAS.
TRATAMIENTOS TÉRMICOS: CONCEPTO Y APLICACIÓN (REFRIGERACIÓN, CONGELACIÓN, ESCALDADO. PASTEURIZACIÓN, COCCIÓN, ESTERILIZACIÓN ULTRA PASTERIZACIÓN, DESHIDRATACIÓN, SECADO).
CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS: CONCEPTO Y APLICACIÓN, MÉTODOS DE CONSERVACIÓN POR ALTAS Y BAJAS TEMPERATURAS, ATMOSFERAS MODIFICADAS Y CONTROLADAS, PARÁMETROS TÉCNICOS.

VARIABLES DE PROCESO: CONCEPTO, CONVERSIÓN DE UNIDADES DE PRESIÓN, VOLUMEN.
MEDICIÓN, REGISTRO Y CONTROL DE VARIABLES DE PROCESO EN LA CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS POR ALTAS Y BAJAS TEMPERATURA (CONCEPTOS, TÉCNICAS Y APLICACIÓN).
MANUALES Y FICHAS TÉCNICAS, DE EQUIPOS E INSTRUMENTOS, UTILIZADOS PARA LA CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS POR ALTAS Y BAJAS TEMPERATURAS: INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN.
MEDICIÓN, REGISTRO Y CONTROL DE VARIABLES DE PROCESO EN LA CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS POR ALTAS Y BAJAS TEMPERATURAS: CONCEPTOS, TÉCNICAS Y APLICACIONES.
EQUIPOS DE PROCESO: TIPOS, MATERIALES, USOS, FUNCIONAMIENTO, MANUALES DE OPERACIÓN
REPORTES Y REGISTROS: CONCEPTOS, TIPOS, APLICACIÓN, PROCEDIMIENTOS.
SEGURIDAD INDUSTRIAL: CONCEPTOS, DOTACIÓN, CLASES, NORMAS.
SALUD OCUPACIONAL: CONCEPTOS, ENFERMEDADES LABORALES, PREVENCIÓN, RIESGOS.
EMPAQUE: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, MATERIALES, TIPOS, CODIFICACIÓN, ROTULADO.
EQUIPOS DE EMPAQUE: TIPOS, OPERACIÓN, MANUALES, MANTENIMIENTO, HIGIENIZACIÓN.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

DETERMINAR LOS INSUMOS, MATERIAS PRIMAS, ELEMENTOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE SU OBJETO SOCIAL.
DEFINIR LA MAQUINARIA Y EQUIPO QUE REQUIERE EL PROYECTO Y SU CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.
DISEÑAR EL PROCESO DE PRODUCCIÓN ACORDE CON LAS NECESIDADES.
APLICAR NORMAS DE HIGIENE PERSONAL Y SEGURIDAD INDUSTRIAL.
ALISTAR Y OPERAR EQUIPOS E INSTRUMENTOS PARA EL PROCESAMIENTO Y CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS ELEGIDOS EN EL PLAN DE NEGOCIOS.
IDENTIFICAR LAS CONDICIONES FISIOLÓGICAS DE LA MATERIA PRIMA A PROCESAR.
ADECUAR Y PESAR LAS MATERIAS PRIMAS E INGREDIENTES MINIMIZANDO EL DESPERDICIO DE LOS RECURSOS SEGÚN LA FORMULACIÓN REQUERIDA.
PREPARAR INSTALACIONES PARA LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE CONSERVACIÓN DE ALIMENTOS, SEGÚN EL TIPO DE ALIMENTO Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
CONTROLAR LAS VARIABLES EN EL PROCESO PRODUCTIVO DE ACUERDO CON LAS EXIGENCIAS DE LA EMPRESA
EMPACAR LOS ALIMENTOS PRODUCIDOS SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS PARA EL PROCESO DE CONSERVACIÓN.
CONSERVAR LOS SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS PARA EL PROCESO DE CONSERVACIÓN
DESCRIBIR LOS REQUISITOS TÉCNICOS, LEGALES Y DE PRODUCCIÓN QUE EN FORMA DIFERENCIAL ENMARCAN EL SECTOR ECONÓMICO EN EL CUAL SE DESARROLLA SU OBJETO EMPRESARIAL
ESQUEMATIZAR LOS DIFERENTES PASO Y ETAPAS DE SU PROCESO PRODUCTIVO Y LOS INTERRELACIONA

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

SELECCIONA OPORTUNAMENTE LAS MATERIAS PRIMAS SEGÚN LOS CRITERIOS DE CALIDAD, Y LA FORMULACIÓN REQUERIDA PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN.
VERIFICA RIGUROSAMENTE LAS CONDICIONES DE ASEPSIA EN PLANTA APLICANDO NORMAS DE HIGIENE PERSONAL Y SEGURIDAD INDUSTRIAL.
MONITOREA Y CONTROLA CUIDADOSAMENTE EL ALMACENAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTO TERMINADO, REPORTANDO LAS ALTERACIONES IDENTIFICADAS.
OBTIENE ALIMENTOS PROCESADOS DE ACUERDO CON LA ORDEN DE PRODUCCIÓN, NORMAS DE CALIDAD Y SEGURIDAD INDUSTRIAL.
EMPACA Y CONSERVA DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES, LOS PRODUCTOS OBTENIDOS.
DISPONE DE ACUERDO A LAS NORMAS, DE LOS RESIDUOS DEL PROCESO PARA SU MANEJO AMBIENTAL SEGÚN PROTOCOLO DE LA EMPRESA.
REGISTRA OPORTUNAMENTE LA INFORMACIÓN SOBRE LOS PROCESOS ADELANTADOS CONFORME A

DE LA EMPRESA.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	TÉCNICO, TECNÓLOGO O PROFESIONAL EN PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS. FORMACIÓN PEDAGÓGICA BÁSICA.
Competencias mínimas	TRABAJAR EN EQUIPO. CONCILIADOR DE PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS. LIDERAR LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO, CREATIVO. INNOVADOR PARA EL DESARROLLE DEL POTENCIAL DE LOS APRENDICES. ADMINISTRA, PLANEAR, EVALUAR Y EJECUTAR DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN. EMPRENDEDOR. ESTABLECER PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS E INTERPERSONALES EN EL AMBIENTE PEDAGÓGICO.
Experiencia laboral y/o especialización	DOCE (12) MESES CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS. MÍNIMO (6) MESES DE EXPERIENCIA PEDAGÓGICA Y/O DOCENCIA. EXPERIENCIA EN EL MANEJO DE PLATAFORMAS E LEARNING O LMS MÍNIMA DE SEIS (6)

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
291101053	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa
Asignar los recursos según los requerimientos del proyecto

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN
REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.
REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

PLAN DE NEGOCIOS.
CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR EXITOSO.
LINEAMIENTOS PARA SELECCIONAR UNA EMPRESA.
CÓMO IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE UNA EMPRESA.
EL PLAN DE NEGOCIOS.
CREACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS.
CAPITAL DE INICIACIÓN.
FUENTES POTENCIALES DE FINANCIAMIENTO.
CÓMO TRABAJAR CON PRESTADORES DE SERVICIOS.
ACTIVIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS: ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO.
LOGÍSTICA ORGANIZACIONAL.
MÉTODOS PARA IDENTIFICAR LA ORGANIZACIÓN APROPIADA PARA LA EMPRESA (SOCIEDADES), NOMBRE DE LA EMPRESA Y CRITERIOS DE SELECCIÓN DE UBICACIÓN.
CONTABILIDAD EMPRESARIAL. MONITOREO DEL FLUJO DE CAJA.
SECCIÓN CONTABILIDAD Y FLUJO DE CAJA DEL PLAN DE NEGOCIOS.
PLAN DE INGRESOS Y COSTES.
PLAN DE LIQUIDEZ (FLUJOS DE CAJA).
PLAN DE NECESIDADES DE CAPITAL.
LA EMPRESA. APERTURA DE UNA EMPRESA, COMPRAS Y CONTROL DE INVENTARIO.
CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES. COMPUTADORAS, UNA RED, INTERNET, TECNOLOGÍAS DE COMUNICACIONES, ACTIVIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS: INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES.
GESTIÓN DE LA EMPRESA. CONTRATACIÓN, ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL, RETENCIÓN DE EMPLEADOS Y DESPIDOS. HABILIDADES DE UN GERENTE.
MARKETING. CONCEPTOS BÁSICOS DE MARKETING. IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES GRUPOS OBJETIVO,.
ANÁLISIS DE PRODUCTOS/MERCADOS.
POSICIONAMIENTO.
HERRAMIENTAS DE MARKETING.
COMERCIO ELECTRÓNICO Y PUBLICIDAD EN LA RED.
UTILIZACIÓN DE LAS REDES SOCIALES COMO HERRAMIENTA DE MARKETING.
ACTIVIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOSECCIÓN MARKETING.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR EXITOSO.
DEFINIR VARIABLES PARA LA SELECCIÓN DE IDEAS DE EMPRESA.
IDENTIFICAR LOS POTENCIALES DE UNA EMPRESA EXITOSA.
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE UN PLAN DE NEGOCIOS.
CREAR EL PLAN DE NEGOCIOS.
DETERMINAR VARIABLES DE CAPITAL ASOCIADAS AL PLAN DE NEGOCIOS.
IDENTIFICAR FUENTES POTENCIALES DE FINANCIACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.
ESTRUCTURAR PLANES DE NEGOCIOS CON EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIOS.
ANALIZAR ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN.
IDENTIFICAR LAS ESTRUCTURAS Y LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.
CREAR EL HORIZONTE EMPRESARIAL DE UNA IDEA DE NEGOCIOS.

DETERMINAR LA UBICACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN OBJETO SOCIAL E IDEA DE NEGOCIO.
DISEÑAR UN MODELO DE ESTRUCTURA FÍSICA DE UNA EMPRESA SEGÚN LA IDEA DEL NEGOCIO.
ANALIZAR LOS COMPONENTES CONTABLES DE PLAN DE NEGOCIOS.
IDENTIFICAR PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL EN EL FLUJO DE CAJA
ESTABLECER EL FLUJO DE INGRESOS Y COSTOS.
ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL FLUJO DE CAJA DE LA EMPRESA
DEFINIR EL PLAN DE NECESIDADES DE CAPITAL.
ANALIZAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS
IDENTIFICAR LA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL MERCADO.
IDENTIFICAR PROVEEDORES POTENCIALES.
DEFINIR LA POLÍTICA DE COMPRAS.
ESTABLECER PLANES PARA LA GESTIÓN Y EL CONTROL DE INVENTARIOS.
ANALIZAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS Y PERIFÉRICOS DE CÓMPUTO.
ANALIZAR LAS CARACTERÍSTICAS DEL INTERNET.
APLICAR LAS HERRAMIENTAS DE LAS TICS EN EL MANEJO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS.
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA CONTRATACIÓN EN EL DESARROLLO DE LOS PLANES DE NEGOCIO.
DETERMINAR ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL RECURSO HUMANO.
ESTABLECER PLANES DE RETENCIÓN Y DESPIDOS DEL RECURSO HUMANO.
DESARROLLAR LAS HABILIDADES GERENCIALES EN EL DESARROLLO DE UNA PLAN DE NEGOCIOS.
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL MARKETING.
DETERMINAR EL MERCADO META RELACIONADO CON EL PLAN DE NEGOCIOS.
ANALIZAR PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y SU IMPACTO EN EL MERCADO META.
ANALIZAR LAS HERRAMIENTAS DE MARKETING.
DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DEL E -COMERCE COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL MARKETING ON LINE.
IDENTIFICAR EL USO DE LAS REDES SOCIALES COMO HERRAMIENTA ELECTRÓNICA EN EL DESARROLLO DEL MARKETING.
SELECCIONAR EL ESCENARIO APROPIADO PARA LA UBICACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING ON LINE EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

AUTOEVALÚA CON RESPONSABILIDAD SUS POTENCIALES COMO EMPRENDEDOR Y SU CAPACIDAD PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO DEL EMPRESARIO.
PROPONE CREATIVAMENTE IDEAS PARA EL DESARROLLO DE SU PLAN DE NEGOCIOS., ANALIZANDO VARIABLES TECNOLÓGICAS, ECONÓMICAS, SOCIALES.
IDENTIFICA CON PRECISIÓN FUENTES POTENCIALES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS.
ANALIZA CON EXACTITUD, LOS COMPONENTES DE LA CONTABILIDAD DE UNA EMPRESA SEGÚN EL PLAN DE NEGOCIO ESTABLECIDO.
ANALIZA DE ACUERDO A LA POLÍTICA ORGANIZACIONAL, LOS REQUERIMIENTOS DEL PLAN DE CAPITAL QUE GARANTICE LA SOSTENIBILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS.
DEFINE DE ACUERDO A LA POLÍTICA ORGANIZACIONAL. EL PLAN DE COMPRAS DEFINIDO.
DISEÑA ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS SEGÚN EL PLAN DE NEGOCIOS.
DEFINE DE ACUERDO A LA POLÍTICA ORGANIZACIONAL, LOS MODELOS PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LOS RECURSOS.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	TÉCNICO, TECNÓLOGO Y/O PROFESIONAL EN ÁREAS DE NEGOCIOS, MERCADEO, ADMINISTRATIVAS Y AFINES. FORMACIÓN PEDAGÓGICA BÁSICA

	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
Competencias mínimas	CONCILIADOR DE PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS. LIDERAR LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO, CREATIVO. INNOVADOR PARA EL DESARROLLE DEL POTENCIAL DE LOS APRENDICES. ADMINISTRA, PLANEAR, EVALUAR Y EJECUTAR DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN EMPRENDEDOR. ESTABLECER PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS E INTERPERSONALES EN EL AMBIENTE PEDAGÓGICO.
Experiencia laboral y/o especialización	DOCE (12) MESES CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN ELABORACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN, PLANES DE NEGOCIO, CONFORMACIÓN DE MICROEMPRESAS Y EN MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, PECUARIOS, ARTESANALES, AGROINDUSTRIALES O DE SERVICIOS. MÍNIMO SEIS (6) MESES DE EXPERIENCIA PEDAGÓGICA Y/O DOCENCIA.

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable del diseño	FABIO DE JESUS GUIO JIMENEZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE BIOTECNOLOGIA AGROPECUARIA. REGIONAL CUNDINAMARCA	27/09/2013
Responsable del diseño	JOSE RAUL PERILLA GUTIERREZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE BIOTECNOLOGIA AGROPECUARIA. REGIONAL CUNDINAMARCA	27/09/2013
Responsable del diseño	BLADIMIR COBA RODRIGUEZ	APROBAR ANALISIS	CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	15/10/2013
Responsable del diseño	BLADIMIR COBA RODRIGUEZ	ACTIVAR PROGRAMA	CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	21/10/2013
Aprobación	BLADIMIR COBA RODRIGUEZ		CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	21/10/2013