

Listado Asistencia Aprendices:

Ficha 2281662

Número de Identificación	Nombres y Apellidos	Correo
1002694793ti	ADRIANA LORENA CACERES DIAZ	lorenacaceres.diaz18@gmail.com
1052078916cc	ALEJANDRA MARIA MERCADO FLOREZ	mercadoalejandra346@gmail.com
1007892226cc	ANDERSON YARIT MARIMON CAVADIA	anderson.marimon26@gmail.com
1003504268cc	ANDRES ALFONSO ROMERO SUAREZ	aaromero86@misena.edu.co
1143229399cc	ANDRES LEONARDO MARENCO ACEVEDO	ANDRESM1006@HOTMAIL.COM
1057605194cc	ANGIE PAOLA VEGA CARDENAS	angiecardenas97@gmail.com
1001198384cc	CARLOS FERNANDO RUIZ LARROTA	carlossruizz314@gmail.com
52011667cc	CECILIA RODRIGUEZ TORRES	cecirodriguez2@gmail.com
1022379813cc	DIANA JASBLEIDY OROZCO OSPINA	dianisoo@gmail.com
1003205745cc	EDUARDO JOSE URANGO BEDOYA	eduardourango2015@gmail.com
1019024878cc	EDWIN RAMIRO SANCHEZ GIRALDO	edwinr16@yahoo.com
1042240756ti	HILLARY STEPHANY CHICA NAVARRO	hillarychica27@gmail.com
1088156112ti	JHAIVER ANDRES BRAVO BRAVO	j.andresbravo21@gmail.com
1002468456cc	KELLYS JOHANNA OLIVERA OLIVERA	oliveraoliverakellysjohanna@gmail.com
51955069cc	LILIANA CONSUELO GONZALEZ DE ALMEIDA	lilianagonzalez_0912@hotmail.com
66745601cc	LINA MARIA SARRIA DIAZ	linamariasarriadiaz@gmail.com
1001052926cc	LOREN DANNGELLY CONDE ORTIZ	dannellyortiz@gmail.com
1140855146cc	LUIS ANGEL EDINSON GONZALEZ FRANCO	luisgonfran@gmail.com
91186444cc	LUIS ANTONIO TOSCANO MORANTES	latomomvz@hotmail.com
1007389488cc	LUISA FERNANDA CONTRERAS QUINTANA	luisa-fernanda-34@hotmail.com
1112477043cc	MAYRA ALEXANDRA GONZALEZ BETANCOURTH	mayragonzalez558@gmail.com
1063137412cc	MONICA MARIA ESPITIA LOPEZ	monicaespitia35@gmail.com
1002683081ti	PAOLA ANDREA PORRAS HUERTAS	paolaporrashuertas@gmail.com
1023934854cc	PAULA ANDREA CRUZ BAEZ	cruz_baez@hotmail.com
20739354cc	ROSA ELENA BELTRAN	reb61.ber@hotmail.com
32353011cc	SANDRA MILENA MUNOZ BUSTAMANTE	milemub@hotmail.com
1002523892cc	SANDRA ROCIO BARAHONA VILLAMIL	rocioovillamil12@gmail.com
1003502709cc	SOL ERLINDA OSORIO PEREZ	solosorio9@gmail.com
1000273419ti	VALENTINA VEGA AREVALO	valentinavega88@hotmail.com
1098714057cc	VIVIAN LIZETH SOLANO PEREZ	vivianita1156@hotmail.com

1076659860cc	YENI PAOLA ROJAS CORTES	paolis6798@gmail.com
33226612cc	YENIS YANETH YEPES MONTES	yenisyepes001@gmail.com
1085109011cc	ADRIANA ELVIRA CANTILLO SOLAEZ	cantilloadriana77@gmail.com
1061432889cc	BEATRIZ EUGENIA ARARAT MINA	betyarat9027@outlook.com
1022398115cc	BRAIYAN ANTONIO PADILLA COTRINO	braiyanp2610@gmail.com
1022344642cc	BRAYAN OSWALDO GARCIA RODRIGUEZ	brayan-garcia88@hotmail.com
1001995582cc	CAMILA LORAIN OTERO PADILLA	cloraine17@hotmail.com
1002211056cc	CAMILO JOSE VEGA TATIS	camilovegat04@gmail.com
1104012246cc	CANDELARIA ALVAREZ SALCEDO	candelariaalvarez1990@gmail.com
46381204cc	CLAUDIA PATRICIA LEON TRUJILLO	ppatoleonjs@hotmail.com
1003475786ti	DANIELA ALEJANDRA MALAVER GARZON	danielamalaver00@gmail.com
1024592379cc	DARILIS CUESTA VALOYES	darilisvaloyes@gmail.com
1062676018cc	ELSY SOFIA PETRO BORJA	Petroborjaelsosofia@gmail.com
1000730685cc	FELIPE ANDRÉS PELÁEZ ROJAS	feliperojas1718@gmail.com
1032448616cc	JESICA ANDREA ALVAREZ CARVAJAL	jesialca08@gmail.com
1088248402cc	JHEISSON JHONNATAN GARCIA CABEZAS	garciajeisson456@gmail.com
1016030733cc	LEIDY VIVIANA HERNANDEZ HINCAPIE	vivis_0113@hotmail.com
1122648070cc	LEIFER ALEXANDRA RIVEROS BOSSA	alexriveros129@gmail.com
1016063876cc	LISETH PAOLA MUNEVAR MUNEVAR	lisethpao940@hotmail.com
1112966768cc	LUIS FERNANDO ARCE MEJIA	luisfdo123@hotmail.es
1102887058cc	LUZ MARY MOGUEA FLOREZ	luzmoflo24@gmail.com
1140835309cc	MELISSA DE LOS ANGELES TEJEDA VILORIA	melitv@hotmail.com
40393855cc	MERCEDES GUTIERREZ PINTO	mercedesgutierrez71@hotmail.com
1070973200cc	OLGA MILENA SALAMANCA VASQUEZ	miileena345@hotmail.com
1082926793cc	OSCAR JAVIER BONILLA ALVAREZ	oscar.bonilla1122@hotmail.es
1052383043cc	PATRICIA ALEXANDRA NIÑO VELANDIA	alexajandranv@gmail.com
1000320920ti	VALENTINA MEJIA CARDONA	Valentinamc31@gmail.com
66952044cc	YASMIN EUGENIA MOSQUERA MOSQUERA	jazminmosquera530@hotmail.com
1075248173cc	YERLI KATHERINE HEREDIA FAJARDO	ktherin_1101@hotmail.com
1052091366cc	YISELLY SMITH TORRES CARVAJAL	Yise.smith13@gmail.com
1010057940cc	YOHAN ZAMIR PAEZ NARANJO	yohan1998naranjopaez@gmail.com
1020792902cc	YUDY LIZBETH PEREZ ALONSO	yudi_lizbeth@hotmail.com

Los aprendices resaltados en amarillo no aprobaron inducción.

Ficha 2282211

Número de Identificación	Nombres y Apellidos	Correo
1117525379cc	ANDRES LIBARDO TEJADA PULIDO	anface.am@gmail.com
1012448015cc	ANGIE ISABEL ROZO AGUDELO	rozoagudelo@gmail.com
53067066cc	ANGIE TATIANA VELASQUEZ REYES	tatianakarate@gmail.com
1081922948cc	CARLOS ALFREDO FONSECA SAUMET	carlosfonsecasaumeth@hotmail.com
37749833cc	CAROLINA VERDE BELLO	karito_v5@hotmail.com
1007105709cc	DANA MIREYA BOLIVAR GUEVARA	onedance06@gmail.com
1098311568cc	DANIELA HIDALGO CASTAÑO	danni9605@hotmail.es
1102882612cc	DANIELA PATRICIA VANEGAS CUELLO	daniziii20@gmail.com
1055246793cc	DIEGO FERNANDO BAUTISTA VEGA	bautistavegad@gmail.com
1014202313cc	INGRI JOHANA ALBA VERANO	johana230829@hotmail.com
1006583408ti	JHOANDRYS JOSUE RODRIGUEZ BELTRAN	rjhoandrys@gmail.com
1112762279cc	JORGE ARMANDO VARGAS RENDON	racinger25@hotmail.com
74362609cc	JUAN CARLOS CELY JIMENEZ	jucaceji75@gmail.com
1193100658ti	KAREN YULIANA GUTIÉRREZ ESPAÑA	karenyuliana0105@gmail.com
1010205330cc	LEIDY YURANY CRISTIANO OSORIO	yurany_000@hotmail.com
1030616181cc	LEONARDO MORALES MORALES	92leonardo.morales@gmail.com
1062429712ti	LUISA FERNANDA WILCHES ANDRADE	luisawiandra@gmail.com
1006127204ti	MARIA FERNANDA GARCIA RINCON	fernanda529@outlook.com
52275840cc	MONICA CECILIA MORENO CRUZ	mcmc2389@hotmail.com
1006308511ti	NATALIA CARMONA MARTINEZ	na15taliacarmona@gmail.com
1016942519ti	NICOL DANIELA CASTELLANOS VILLAMIL	dany.castellanos.28@gmail.com
1017146616cc	NIYERETH SANCHEZ RAMIREZ	niyesara@hotmail.com
1075209988ti	PEDRO JOSE ORTIZ MENDEZ	pedrito01198765@gmail.com
1001031228ti	RONALD CASTRO SANCHEZ	ronal5604@gmail.com
1007747073cc	SHIRLEY DANELLY NEIRA CASAS	neira.shirleyprom2018@gmail.com
1100956678cc	TANIA MAYERLY SUAREZ MANTILLA	taniasuarezmantilla@gmail.com
1007256813cc	VICTOR MANUEL OROZCO RAMIREZ	vicozrami26@gmail.com
1081809055cc	YEINIS YUSETH FUENMAYOR ROBLES	lachicaleo_0820@hotmail.com
1006513933cc	YEISON LOPEZ CALDERON	yeisson_alejo31@hotmail.com
1000161915ti	YIRETH CAMILA ANZOLA TORRES	camilaanzola03@gmail.com
1072961169cc	YURY ISABEL CONTRERAS BERNAL	yuryxxgabo1990@gmail.com
53165841cc	ADRIANA MARIA JIMENEZ SARMIENTO	majisa8520@gmail.com
1035230156cc	ANDERSON SMYT ZAPATA MORALES	ansonsmyt@gmail.com
1051362640cc	ANDREA CAROLINA FONTALVO PEREIRA	andreafontalvo2305@gmail.com
1018442004cc	ANDRES FELIPE SALDARRIAGA QUEZADA	Saldarriaga.0826@gmail.com
1000726008ti	ANGELL TATIANA SUAREZ TORRES	angell.suarez@uniminuto.edu.co

1121933615cc	BLANCA ALEJANDRA TRONCOSO PARRA	Jcamilo9604@hotmail.com
1007896361cc	CARLOS ANDRES NAVARRO SANTANA	andres11162@gmail.com
65800904cc	CATALINA SARRIA ZAMBRANO	k-talina@hotmail.es
1063280319ti	CESIA ESTHER RUIZ PEÑA	cesiaesther268@gmail.com
1033679960cc	CLAUDIA FERNANDA MARTINEZ BERMUDEZ	cclaudia.fernanda.es@gmail.com
1003288122cc	DAYANA HOYOS TEHERAN	dahote2021@gmail.com
1193377283cc	FERNANDO RODRIGUEZ BERDUGO	audiofermusic@gmail.com
1193220678cc	GABRIEL JAVITH CANTILLO PACHECO	gcantillopacheco@gmail.com
1216723978cc	JOHN SEBASTIAN HOLGUIN ZAPATA	sebasholguin72@hotmail.com
1001047664ti	LAURA VALENTINA CRUZ BERNAL	VALEBERNAL940@GMAIL.COM
45552339cc	LILIANA MARGARITA CASTRO FARRAYAN	lilianamargarita2703@gmail.com
1065892923cc	LINA ROSA CADENA HERRERA	linarkadena@hotmail.com
1005716796cc	LIZETH VALENTINA RESTREPO BELTRAN	valervs132002@gmail.com
52800664cc	LUZ ANGELA RIAÑO SANCHEZ	angie3726@hotmail.com
1061796365cc	MILTON DAVID OROZCO CERON	miltonoc@unicauca.edu.co
1109300264cc	SINTIA YURANI CARDONA GRANADO	sintiacardona2016@gmail.com
1006005736ti	YULIANA STEFANNY JIMENEZ VANEGAS	Esthepfannyce24@gmail.com
63507533cc	ZAIDA ISADORA TORRES VERA	zaidorat@gmail.com

Los aprendices resaltados en amarillo no aprobaron inducción

Ficha 2348295

Número de Identificación	Nombres y Apellidos	Correo
52846796cc	ADRIANA ROCIO RODRIGUEZ ORJUELA	adrianarorjuela@gmail.com
1005229689ti	ALVARO ANDRES MORALES MALAVER	alvaromoral25@hotmail.com
1004879403ti	ANA YULIETH CACERES BALLESTEROS	anacaceresballesteros@gmail.com
1030592771cc	ANDRES GIOVANY RODRIGUEZ VILLATE	andres_grv91@hotmail.com
1118556555cc	ANGELA JULIANA REYES PRADA	julhi_12@hotmail.com
52059363cc	AURORA MARTINEZ RAMIREZ	auroritamartinez1904@gmail.com
1004159617cc	BERLY YOANA PLAZAS PEREZ	berly172002@gmail.com
52370801cc	BLANCA YAMILE PAEZ VILLAMIL	yamilejesus.1@gmail.com
52766172cc	CAROLINA HENAO NUÑEZ	hncarito12@hotmail.com
43759554cc	CATALINA MARIA RADA RIOS	catalinarada219@gmail.com
5819714cc	CHRISTIAN BEDOYA BETANCUR	christianbedoya1979@gmail.com
1085284912cc	CLAUDIA XIMENA MUÑOZ HIDALGO	jimenamunoz242@gmail.com
1073808208ti	CRISTIAN JOSE SANCHEZ FAJARDO	cristiansanchezfajardo6@gmail.com
1004308562cc	ELEANA JUDITH ORDOSGOITIA BURGOS	eleana2410@outlook.com
1024522648cc	ERIKA ROCIO ROJAS SUAREZ	erikar13_91@hotmail.com

1032450133cc	ESTEFANIA PEREZ SABOGAL	stefa_p.s@hotmail.com
1117553967cc	FRANKLIN BRAYAN VARGAS DIAZ	cabalma28@gmail.com
13749268cc	GILBERTO OJEDA ALONSO	gilbert8127@misena.edu.co
1082908267cc	GLORIA ROSA BERMUDEZ VILORIA	gloriita87@hotmail.com
1005964531cc	ISABELLA MORALES ROSERO	isarosero_99@hotmail.com
1073508735cc	JAZBLEIDY JOMARA PANQUEBA FIGUEROA	jazbleidy508735pf@gmail.com
1040756646cc	JUAN JOSÉ BETANCUR RODRÍGUEZ	juanbetancur.waceri@gmail.com
15878437cc	JUAN PABLO MARTINEZ DO SANTOS	juanpablo2848@hotmail.com
32937209cc	JULLY CATIANA OVIEDO BARRAZA	YLLUJ@HOTMAIL.COM
1143264067cc	KAREN MARGARITA BARRIOS CASTAÑEDA	karenbarrios032015@gmail.com
63539135cc	LEIDY PAOLA ALVERNIA CARVAJALINO	leidypaolaalvernia@gmail.com
1022406605cc	LEIDY TATIANA PARRA DELGADO	tani.tatianaparra@hotmail.com
31579201cc	LEIDY YANETH VELEZ RAMIREZ	yayita0203@gmail.com
43221743cc	LINA XIOMARA GUTIERREZ TABORDA	lainus763@gmail.com
1007398652cc	MIGUEL ORLANDO ROLON HORTA	miguelorlandorh@hotmail.com
1081395662cc	NORMA CONSTANZA CABRERA ASTAIZA	normis.2786@hotmail.com
80778622cc	OSCAR LUIS LUGO MERCADO	oscarlm83@hotmail.com
1040261954cc	PAOLA SERNA SUAZA	paola.sersu@gmail.com
1004378038ti	RAFAEL DAVID SCOTT SANDOVAL	rafaelscott314@gmail.com
38552190cc	SANDRA MILENA RENTERIA DIAZ	sandrarenteria270@gmail.com
63537098cc	SANDRA MILENA YEPES AGUDELO	sandra.yepes.ag@gmail.com
52521761cc	SANDRA REGINA NOVOA NOVOA	sandynovoa2009@hotmail.com
37900651cc	SONIA LILIANA BENITEZ ORTIZ	soniabenitezj@hotmail.es
1014285974cc	YENNIFER TOBAR GARCIA	jenny_tg@hotmail.es
1000314353cc	YULI ANDREA COSSIO QUIROZ	muslaco.89@hotmail.com
1081796778cc	YULIBETH TERAN DURAN	yulibethteran@gmail.com

Ficha 2348503

Número de Identificación	Nombres y Apellidos	Correo
1066524669cc	ANA MARIA MENDEZ GALINDO	zucanali@gmail.com
1151944798cc	ANDREA STEPHANIA LEMOS LOZANO	andrell92@hotmail.com
1192892094cc	ANGELICA FERNANDA OLIVEROS ORTIZ	cristeamo2214@gmail.com
1061813217cc	ANGIE DANIELA SANDOVAL IDROBO	dasandoval269@gmail.com
29285499cc	ANYELA KARINI BOLIVAR MARTINEZ	a.yelak@hotmail.com
1043641526ti	AYSHA NAYELIN FIGUEROA RENGIFO	aysha.rengifo@gmail.com
1003825123cc	CECILIA SILVA GARNICA	haroldc2018@outlook.es
1113642568cc	CINDY DAYANA BETANCOURT DIAZ	cindy_taz9@hotmail.com
1118572963cc	CLAUDIA PATRICIA TINJACA BURGOS	clatinbu@hotmail.com
1005576050cc	DAVID JOSE BUELVAS VILLALOBOS	davidbueivas16@gmail.com

1089031416cc	DIANA CAROLINA PALACIOS GETIAL	dianapalaciosgetial@gmail.com
1022937853cc	DIANA ISABEL GARCIA PALACIOS	gpdilem-2110@hotmail.com
53010847cc	DIANA MARCELA RIAÑO ESQUIVEL	diany-2007@hotmail.com
1104934300ti	DURLEY YURITZA ALVIS SALCEDO	dyalvis0@misena.edu.co
1017122967cc	GABRIEL JAIME CARO SANCHEZ	gabrieljaime.caro@hotmail.com
6098534cc	GIOVANNY ZUÑIGA ZUÑIGA	gioz1979@hotmail.com
1023001051cc	HAROLD DANIEL GARZON PEREA	harold.daniel94@hotmail.com
1016020701cc	JENNY ALEXANDRA CUARTAS RIVERA	jenni_alexandra_1989@hotmail.com
1004033508cc	JIMENA TORRES SANCHEZ	xime.sancheztorrs@gmail.com
1054548385cc	JOSE EUCLIDES VERA GAITAN	verajoseeuclides88@gmail.com
84056676cc	JUAN JOSE SALCEDO PALMAR	juanjosesalcedopalmar@gmail.com
52793954cc	LADY DAYAN PARGA DIAZ	ladydayan.1981@gmail.com
59314297cc	LADY VIVIANA GUERRERO PONCE	poetas528@gmail.com
1030560488cc	LAURA MARCELA VIVEROS DURAN	marcel1777@hotmail.com
1001061598cc	LAURA SOFIA SOCHA JIMENEZ	lausocha1403@gmail.com
1000611800cc	LAURA VANESA GONZALEZ GONZALEZ	lauravanesagg@gmail.com
27252147cc	LEIDY DIANA MARTINEZ	leifidiana132@gmail.com
1017146225cc	LEIDY JOHANA PARRA HENAO	yohana.18@hotmail.com
1143403011cc	LEIDY LAURA ZUÑIGA MANJARREZ	lelazuman05@hotmail.com
1012333333cc	LYDA JOHANNA VASQUEZ VELANDIA	johannavasquez70@hotmail.com
65779067cc	MARCELA ESPITIA REYES	marce_espi24@hotmail.com
1234094220cc	NICOLAS ANDRES ANGULO SOLES	doctormeijen@gmail.com
1053335906cc	NORIDA MARCELA SASTOQUE SANCHEZ	norida.sastoque@hotmail.com
98561484cc	OSWALDO URIBE	oswalur19@gmail.com
1023938269cc	PAULA LIZETH VERA TORRES	pauliz1130@hotmail.com
1030630517cc	ROSMIRA DEL CARMEN ALFARO BALLESTA	rosmiradcab@gmail.com
1032373842cc	SHELY CASTAÑEDA RUIZ	s_kr_8@hotmail.com
1101210145cc	YIRLEAN ROJAS ORTIZ	josejans.2017@gmail.com
1004162302cc	YORSELY MIRANDA JIMÉNEZ	mirandayorselis@gmail.com



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
GUÍA DE APRENDIZAJE

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

GUÍA DE APRENDIZAJE N° 4

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS		Código: 621113 Versión: 2		
Nombre del Proyecto: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS.		Código: 1239683		
Fase del proyecto: PLANEACIÓN				
Actividad del Proyecto: Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.	Actividad (es) de Aprendizaje: AA7. Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo.	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente	MATERIALES DE FORMACIÓN	
	AA8. Diseñar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo.		DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
	Resultados de Aprendizaje: 26010100102. Determinar la oferta y la demanda del producto según política empresarial.		N/A	N/A
	Competencia: 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.			
	Resultados de Aprendizaje: 26010101802. Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.			
	Competencia: 260101018. Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.			
	Resultados de Aprendizaje: 26010101803. Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la			
	Competencia: 260101018. Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los			

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA****GUÍA DE APRENDIZAJE****SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.	objetivos de la empresa.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150104. Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.	Competencia: 240201501. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150105. Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.	240201501. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.			
Duración de la guía: 200 horas				

2. INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la actividad de proyecto 4: ***“Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados”***; en ella, el aprendiz estudiará y aplicará técnicas para la proyección de cantidades de la oferta y la demanda de producto teniendo en cuenta el mercado y la capacidad interna de la empresa dada por sus inventarios y niveles de producción, entre otros aspectos a estudiar.

El tiempo requerido para desarrollar esta actividad de proyecto será de 200 horas, período en el cual se abordarán dos actividades de aprendizaje; en la primera de ellas: ***“Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo”***; para la aplicación de variables del comportamiento del consumidor dentro del mercado, se revisarán los elementos requeridos dentro del análisis de la operación para a definición de **la oferta y la demanda** de producto o servicio, teniendo en cuenta los gustos, las emociones, el nivel de ingresos y los aspectos culturales y sociales de los consumidores. De igual forma se abordarán algunos **elementos adicionales de mercado** apropiando las leyes de la oferta y la demanda y su punto de equilibrio que permitan definir tendencias dentro de las proyecciones y necesidades del mercado, se conocerán los términos en idioma inglés de los conceptos relacionados con la oferta y la demanda (**supply and demand**).

La segunda actividad de aprendizaje: ***“Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo”***; como herramienta estratégica organizacional los **sistemas de información** son una herramientas que facilita la toma de decisiones, especialmente en la generación del plan de mercadeo, están conformados por datos, hardware, software y usuarios, todos estos relacionados en el control de la información a través de base de datos, organizadas con parámetros de seguridad y aplicando técnicas de comunicación mediante el uso de tecnología con sus usuarios internos y externos, registrando la información en paquetes estadísticos que generen criterios estándar dentro de la empresa con base en registros válidos y confiables.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

GUÍA DE APRENDIZAJE

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

Esta actividad de proyecto busca que el aprendiz establezca la oferta y la demanda con la utilización de los sistemas de información para la toma de decisiones dentro del mercado, reconozca las tendencias del mismo y aporte su conocimiento en la organización respecto de elementos estratégicos de la misma.

¡Bienvenido!

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados, define el comportamiento del consumidor y recopila información relevante dentro del estudio del mercado, que brinda elementos claves para la toma de decisiones dentro de la empresa en relación a su entorno real, para así relacionar el estudio de los dos aspectos definidos en la presente guía de aprendizaje:

1. Analizar el mercado teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, para tal efecto es relevante reconocer las tendencias del entorno, para generar un mayor acercamiento a la efectividad del producto o servicio dentro del mercado, para así calcular la tendencia de oferta y demanda de producto dentro del mercado.

2. Que el diseño e implementación de sistemas de información para la empresa, son un instrumento dentro de la relación de datos que permiten centrar la información y organizarla como insumo vital para tener una mayor certeza dentro de la aplicación estratégica organizacional para la planeación del mercadeo. Teniendo en cuenta lo anterior se hace necesario que el aprendiz genere reflexiones y cuestionamientos frente a la situación planteada de la siguiente manera:

- Que para obtener la oferta y la demanda del producto ¿Es necesario identificar el entorno y las tendencias del mercado, para aproximarse a la política empresarial de apertura de producto o servicio?
- ¿Se hace necesario definir la importancia del producto, y sus productos sustitutos dentro del análisis del mercado para relación de oferta y demanda dentro del mismo?
- ¿La recopilación de datos pueden generar una tendencia dentro del mercado alrededor de gustos y necesidades?
- ¿El indicador base para la toma de decisiones estratégicas están dados en primer lugar, por la capacidad de diseñar un efectivo sistema de recopilación de información, y en segundo lugar el uso adecuado que se le brinda a la misma dentro de la aplicación de un plan de mercadeo?

Alrededor de las diferentes reflexiones para establecer la oferta y la demanda a través de sistemas de información de mercados, en función a las necesidades desde la planeación estratégica de las empresas para los mercados, se hace relevante la adquisición de competencias requeridas dentro del proceso de aprendizaje para generar un dominio del tema y su importancia dentro del que hacer de la empresa; para así realizar un ejercicio exploratorio de



autoevaluación definiendo la comprensión y las aptitudes frente al tema de parte del aprendiz.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

La contextualización inicial tiene que partir desde las reflexiones que el aprendiz se hace de la importancia de la aplicación de las leyes de la oferta y la demanda, que a su vez requiere de una recolección y manejo adecuado de la información, donde es importante concadenar aspectos corporativos alrededor los elementos estratégicos empresariales, la planeación de la empresa y el mercadeo de la misma; estos aspectos coordinados para que el hacer del aprendiz sea construido desde sus propias vivencias y su desempeño laboral.

Para la fase de planeación del proyecto formativo se hace necesario definir los objetivos perseguidos en esta fase; que para el caso de la actividad de aprendizaje AA7 **“Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo”**, son los siguientes:

- Manejo adecuado del concepto de demanda, e identificación de la curva de la demanda y su aplicación dentro del mercado.
- Manejo adecuado del concepto de Oferta, e identificación de la curva de la oferta y su aplicación dentro del mercado.
- Las leyes de la oferta y la demanda como elementos determinantes para el análisis de los cambios dentro del mercado.
- El punto de equilibrio como concepto y su importancia dentro de la toma de decisiones para la producción de la empresa.

La profundización de conocimientos para la actividad de aprendizaje AA8 **“Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo”**, son los siguientes:

- El adecuado manejo del concepto y las características de sistemas de información y su uso dentro de la organización.
- La identificación de los sistemas de información y el adecuado manejo de la misma como elemento estratégico dentro del mercado
- Los sistemas de información de marketing y sus componentes como herramienta estratégica para la toma de decisiones organizacionales.
- La base de datos y la seguridad de la información desde los procesos de entrada y salida de información.

Los conocimientos de integralidad y transversalidad que cobijan las anteriores actividades de aprendizaje, son los siguientes:

- Escritos en inglés relacionados a la oferta y demanda de productos y sus diferentes relaciones con el Marketing.
- Relacionar desde lo cotidiano, vocabulario y expresiones en inglés técnico.

Considerando que el aprendiz cuenta con mayor claridad sobre los procesos y conocimientos asociados a esta guía de aprendizaje, en su Fase 2 “de Planeación”, correspondiente a la Actividad de Proyecto 4: **“Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.”**; se hace necesario que estudie y comprenda el **esquema de contenidos de la guía** presentado a continuación, donde se muestran las actividades



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

GUÍA DE APRENDIZAJE

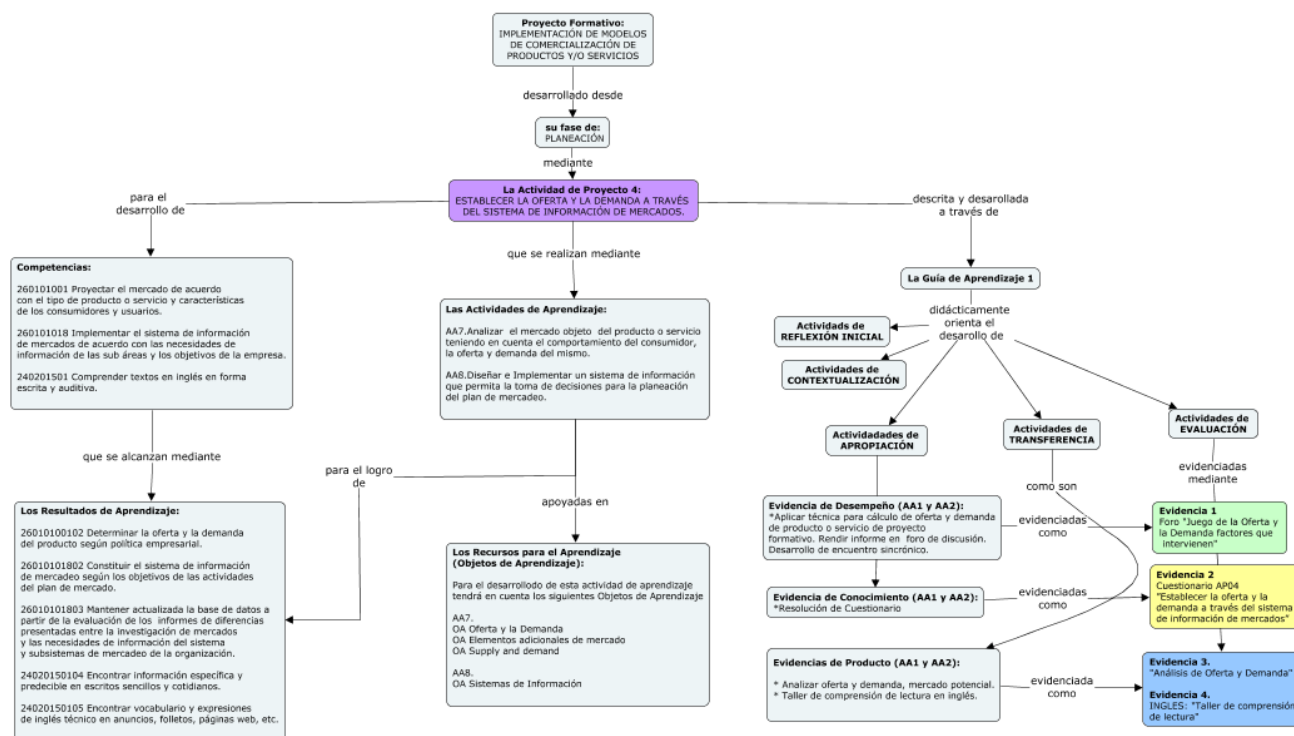
SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

de aprendizaje a realizar, frente a los contenidos, resultados de aprendizaje, competencias y evidencias a desarrollar.



Dedicación horaria

Esta primer actividad de proyecto tiene una duración de **200 horas**, las cuales incluyen tiempo de **trabajo independiente** que debe dedicar el aprendiz para su desarrollo, representado en un 80%; y el tiempo de **acompañamiento directo del instructor** equivalente al 20%.

Relación horaria Actividad de Proyecto en consideración de las evidencias a desarrollar.

Descripción	Peso %	Intensidad Horaria	Evidencia 1 (Foro)	Evidencia 2 (Cuestionario)	Evidencia 3 (Producto)	Evidencia 4 (Producto)	Subtotales
			20%	15%	35%	30%	
Trabajo Independiente del Aprendiz:	80%	160	32	24	56	48	160
Trabajo con acompañamiento directo del instructor:	20%	40	8	6	14	12	40
Tiempo desarrollo de Actividad de Proyecto:	100%	200	40	30	70	60	200

Conceptos:



- **Trabajo Independiente del Aprendiz:** Corresponde al tiempo que el aprendiz debe dedicar en su proceso de formación de manera independiente al tiempo que normalmente recibe con acompañamiento directo del instructor.
- **Trabajo de acompañamiento directo del Instructor:** Corresponde al tiempo directo que el instructor debe dedicar al aprendiz en el proceso formativo, este acompañamiento se enfoca en el seguimiento, la realimentación, orientación y evaluación.

Orientación del Instructor

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará retroalimentación oportuna sobre sus resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad; todo esto, circunscrito al concepto de mejoramiento continuo, con el ánimo de añadir valor agregado a la actividad de proyecto encargada de caracterizar el comportamiento del mercado, enfatizando de manera inclusiva y pertinente, un proceso formativo sustentado en principios y valores.

Encuentro Sincrónico Actividad de Proyecto: Cada vez que inicie a una Actividad de Proyecto, el instructor(es) deberá(n) realizar un encuentro sincrónico con el grupo de aprendices donde explicará(n) el objetivo de la Actividad de Proyecto, las actividades de aprendizaje a realizar y las evidencias solicitadas, los criterios de evaluación con que se evaluarán, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias, etc. El encuentro debe realizarse antes del envío de evidencias y publicar su grabación en el foro “Encuentros Sincrónicos”, indicando en el nombre de la secuencia la fecha del encuentro, y al interior de la publicación el detalle de los temas tratados y los documentos soportes utilizados en la sesión, por ejemplo: diapositivas, documentos, artículos, videos, entre otros.

Relación de Actividades de Aprendizaje en consideración de los Resultados de Aprendizaje y las Evidencias a desarrollar.

A continuación se observa la interrelación entre actividades de aprendizaje y los resultados de aprendizaje abordados desde las evidencias que se desarrollarán, las cuales fueron diseñadas para el logro de aprendizajes de forma integral dando respuesta a las actividades de proyecto como elemento integrador del proceso formativo.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

GUÍA DE APRENDIZAJE

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Evidencia 1 (Foro) AP04-EV01- Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"	Evidencia 2 (Cuestionario) AP04-EV02- Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados".	Evidencia 3 (Producto) AP04-EV03- "Análisis de Oferta y Demanda".	Evidencia 4 (Producto) AP04-EV04- INGLES: "Taller de comprensión de lectura".
AA7.Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo.	26010100102 Determinar la oferta y la demanda del producto según política empresarial.	X	X	X	
	26010101802 Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.				
	26010101803 Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.			X	
	24020150104 Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.				X
	24020150105 Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.				X
AA8.Diseñar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de	26010101802 Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.		X		

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA****GUÍA DE APRENDIZAJE****SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

mercadeo.	26010101803 Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.				
	24020150104 Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.				X
	24020150105 Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.				X

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía, son pieza clave para establecer la demanda y la oferta de producto a través del sistema de información de mercados, por tanto, le invitamos a avanzar en el proceso, teniendo en cuenta que cada elemento estudiado es requerimiento en el alcance completo de las competencias que propone el programa de formación.

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje es importante que usted como aprendiz:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.
- Construya todas las evidencias requeridas y aplique el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publique las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la retroalimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo.

Para el desarrollo de **la séptima y octava actividad de aprendizaje**, se proporcionan en plataforma LMS una serie de objetos de aprendizaje (OA), que el aprendiz debe leer, comprender y asimilar, toda vez, que en ellos, encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica necesaria para la caracterización del comportamiento de un mercado.

Ahora proceda con la lectura y análisis de los siguientes materiales de estudio:



Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 7

- OA Oferta y la Demanda
- OA Elementos adicionales de mercado
- OA Supply and demand

Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 8

- OA Sistemas de Información

En cada objeto de aprendizaje (OA), usted encontrará una Actividad de Afianzamiento como instrumento de retroalimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que cada objeto de aprendizaje podrá revisarlo desde su PC previa conexión a internet, podrá descargar el PDF general y el Objeto de Aprendizaje a su computador, de esta forma usted tiene la posibilidad de revisar el material de estudio cuantas veces desee sin necesidad de estar conectado a internet.

A continuación se presenta de forma general los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA7) denominada: ***“Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo”***. Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo como Tecnólogo en Gestión de Mercados.

- **OA. Oferta y la Demanda:** Las economías de mercados hacen que la oferta y la demanda sean fuerzas que interactúen y definan la tendencia del mercado; estos dos elementos relacionan la cantidad de producción y el precio al que debe venderse, y así teniendo en cuenta estos factores las empresas puedan tomar decisiones. Los elemento a tener en cuenta dentro de esta OA son:
 - **Demanda:** Disposición de un agente económico para pagar, pudiendo hacerlo, el precio de una determinada mercancía. Por lo tanto se puede afirmar que la demanda refleja una intensión, mientras que la compra constituye una acción en relación a la adquisición de un producto.
 - **La curva de la demanda y la ley de la demanda:** Estas curvas se trazan en un sistema de coordenadas teniendo en cuenta las dos variables, como lo son la cantidad demandada y el precio. Para seguir relacionando el ejercicio se debe tener en cuenta dos conceptos para la interpretación, el primero es Curva de demanda: esta es la representación gráfica de la relación existente entre el precio de un bien y la cantidad demandada. Al trazar la curva de demanda, se supone que se mantiene constantes todos los demás factores que pueden afectar la cantidad demandada, excepto el precio.
 - **Oferta:** El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. De esta manera tenemos que definir la cantidad ofrecida que es lo que un vendedor quiere y puede vender; existe una diferencia entre ofrecer y vender en el ofrecer es tener la intensión de vender o disposición de venta, y vender es hacer la venta realmente.
 - **La ley de la Oferta:** Como se conoce en las economías de mercado y se reflejado en la tabla de oferta, cuanto mayor es el precio de los bienes y servicios, mayores son los deseos de venta de estos, en relación a esto cuanto mayor sea el precio del bien o servicio, más beneficiosa será la producción y mayor la cantidad ofrecida; a este principio de se conoce como la ley de la oferta.



- **OA Elementos adicionales de mercado:** Esta información es pertinente para el proceso de formación, ya que ayuda al emprendedor a tener un conocimiento amplio de una manera sencilla acerca de los análisis y los factores que determinan en gran medida la visión de las empresas en el mercado. Los temas a los elementos adicionales de mercado son:
 - **Demanda potencial:** La demanda potencial se define, generalmente, como el punto máximo del nivel de ventas que puede tener un producto o servicio en un mercado determinado y en un tiempo establecido.
 - **Nichos de mercado:** Es un grupo de personas o empresas con necesidades específicas similares y complejas que hacen parte de un segmento de mercado seleccionado por la empresa.
 - **Potencial de exportación:** Se define generalmente como la capacidad de una empresa en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado internacional para exportar productos o servicios.
 - **Oferta exportable:** La oferta exportable se refiere a los productos que hacen parte del portafolio de productos o servicios de la empresa que están en condiciones de ser exportados.
- **OA. Supply and demand:** El objeto de aprendizaje ha sido diseñado con representaciones (audio, escucha, escritura y comprensión lectora) en las que se incluyen diversas posibilidades y situaciones en el mundo del mercadeo. El objeto de aprendizaje está construido en idioma inglés referido sobre términos y vocabulario en relación con la temática de oferta y demanda, destacando y apropiando para la comprensión del idioma y la producción de textos base sobre el mismo.

Los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA8) ***“Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo”***, son los siguientes:

- **OA: Sistemas de Información:** Los sistemas de información permiten conocer la importancia que tiene la información en toda organización, ya que estos son el eje principal para la toma de decisiones. El Objetivo del presente Objeto Virtual es lograr que el aprendiz adquiera los fundamentos de como reunir, clasificar, analizar, evaluar y distribuir la información con el fin de lograr un posicionamiento de su producto o servicio dentro de su entorno. Los temas de estudio desarrollados son los siguientes:
 - **Que es la Información:** La información es un conjunto de datos que describe una situación o evento, que al ser organizados y procesados tienen un significado, este resultado permite obtener un mayor conocimiento o reducir el grado de incertidumbre de lo que se está evaluando o investigando.
 - **Que es un Sistema de Información:** Un sistema de Información es un conjunto de elementos que interactúan entre si y permiten la administración, tratamiento y gestión de la información, con el fin de ser utilizados en la organizaciones o empresas para la planeación y la toma de decisiones.
 - **Sistema de Información Marketing:** Cuando hablamos del Sistema de Información de Marketing hacemos referencia a un sistema especializado en mercadotecnia, el cual está estructurado con datos, personas, procedimientos, métodos y herramientas informáticas, enfocado para la generación de información relativa a negocios y al entorno o medio ambiente organizacional. El Objetivo del Sistema de Información de Marketing es suministrar información a las áreas o procesos de las organizaciones para la toma de decisiones en las áreas de marketing.
 - **Base de Datos:** Una base de datos es el conjunto de datos informativos organizados en un mismo contexto para su uso y vinculación. Se le llama base de datos a los bancos de información que contienen



datos relativos a diversas temáticas y categorizados de distinta manera, pero que comparten entre sí algún tipo de vínculo o relación que busca ordenarlos y clasificarlos en conjunto.

La conceptualización temática requerida como elementos de integralidad fundamentales para vivir en sociedad, desenvolverse en el ámbito laboral de la gestión de mercados y el análisis comprensivo para la solución de problemas de la vida cotidiana.

Evidencia 1 (De Desempeño)

AP04-EV01- Foro “Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen”. Para aportar esta evidencia, el aprendiz debe proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios. Conocida la realidad del mercado, debe rendir un informe donde presente el ejercicio con su respectiva gráfica, a través de un encuentro sincrónico programado por el instructor.

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 4, es importante que participe en el foro de discusión. Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes la oferta y la demanda y elementos adicionales de mercado. Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- Cuáles son los factores que influyen en el juego de la oferta y demanda para el caso específico del producto o servicio a comercializar en el marco de su proyecto formativo?
- Identifique las alternativas más favorables en el juego de la oferta y demanda aplicado a su proyecto formativo respecto del producto o servicio a comercializar.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 7 y 8; se dispone de un ejercicio donde se evidencie que el aprendiz conoce y aplica los conceptos concernientes a los elementos de la oferta y la demanda y lo proyecte gráficamente.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **“TGM-AP04-EV01”**
- Instrumento de evaluación: **“TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion”**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de “*Actividades*” e ingrese al enlace “*Fase Planeación*”, posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **AP04-EV01- Foro “Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen”**, para participar en el



foro también puede ir directamente al link de “foros” desde el menú principal.

Evidencia 2 (De Conocimiento)

AP04-EV02- Cuestionario AP04. “Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados”. Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 7 y 8; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con el análisis del mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo y el diseño e Implementación de un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **“TGM-AP04-EV02”**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de “Actividades” e ingrese al enlace “Fase Planeación”, posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP04-EV02- Cuestionario AP04. “Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados”.**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Posterior a reflexionar y contextualizar los temas en relación con la actividad de proyecto en desarrollo, es importante destacar que el análisis de la oferta y la demanda, y los sistemas de información, requieren del estudio del entorno que se plasma en las tendencias, las cuales podrían tomarse como un punto de referencia para la definición del mercado potencial, y por ende al interior de una organización definir la producción para dar respuesta a las necesidades de la población afectada.

A continuación se describen las evidencias a realizar en este momento de transferencia, es decir, momento de aplicación de lo aprendido hasta ahora.

Evidencia 3 (De Producto)

AP04-EV03- .“Análisis de Oferta y Demanda”. Análisis de la oferta y la demanda del Proyecto de Estudio. Para aportar esta evidencia, el aprendiz debe proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y



complementarios. Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV03"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP04-EV03"**
- Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de *"Actividades"* e ingrese al enlace *"Fase Planeación"*, posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP04-EV03- "Análisis de Oferta y Demanda"**.

Evidencia 4 (De Producto)

AP04-EV04- INGLES: "Taller de comprensión de lectura". El aprendiz desarrollará un taller sobre términos técnicos de oferta y demanda

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV04"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP04-EV04"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de *"Actividades"* e ingrese al enlace *"Fase Planeación"*, posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP11-EV04- INGLES: "Taller de comprensión de lectura"**

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA****GUÍA DE APRENDIZAJE****SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : AP04-EV02- Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados".	<p>Establece procedimientos de alerta para identificar el tiempo de actualización o eliminación de datos periódicamente, de acuerdo con el tipo de registro y través de los diversos medios de comunicación.</p> <p>Maneja y mantiene la información de las bases de datos en forma organizada bajo los parámetros de seguridad, aplicando las técnicas y tecnología existentes para tal fin, catalogando la información para el envío de comunicaciones a clientes o usuarios, archivando sus datos para la identificación de clientes actuales y potenciales de los bienes y servicios de la organización.</p>	<p>Enlace LMS – Prueba de Conocimiento.</p> <p>Formato para desarrollo de evidencia: "TGM-AP04-EV02"</p>
Evidencias de Desempeño: AP04-EV01- Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"	<p>Determina el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución, para segmentar el mercado e identificar potenciales compradores de los productos o servicios.</p> <p>Evalúa el comportamiento de la demanda y oferta y sus coeficientes de elasticidad con base en la motivación, conductas y variables que inciden en la compra y venta de productos y servicios.</p> <p>Estima la demanda y la oferta con base en cantidades físicas y monetarias de los productos para un lugar y periodo</p>	<p>Formato para desarrollo de evidencia: "TGM-AP04-EV01"</p> <p>Instrumento de evaluación: "TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"</p>

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA****GUÍA DE APRENDIZAJE****SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

	determinado	
Evidencias de Producto: AP04-EV03- "Análisis de Oferta y Demanda".	<p>Proyecta las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios.</p> <p>Aplica las técnicas estadísticas para el cálculo de la oferta y la demanda apoyados con los software existentes.</p> <p>Considera los elementos como el precio de los productos o servicios, el costo de producción, el ingreso y egreso de los consumidores, el número de integrantes de cada sector de consumidores en la determinación de la demanda y la oferta.</p> <p>Estructura las bases de datos con guiones para telemarketing según el medio a utilizar y registra la información en tablas y cuadros para obtener nueva información requerida por el área de marketing y las demás áreas de la empresa, desde diferentes perspectivas de la organización.</p> <p>Define las cantidades de oferta y la demanda con base en la tendencia de ventas.</p> <p>Ajusta la oferta y la demanda a partir de la gestión de precios, las ofertas, el almacenamiento de productos y la colocación de los mismos.</p>	<p>Formato para desarrollo de evidencia: "TGM-AP04-EV03"</p> <p>Instrumento de evaluación: "TGM-IE-AP04-EV03"</p> <p>Rubrica Sustentación de Actividades "TGM-IE-RS-Evidencias"</p>
Evidencias de Producto: AP04-EV04- INGLES: "Taller de	<p>Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.</p> <p>Elabora resúmenes cortos sobre textos</p>	<p>Formato para desarrollo de evidencia: "TGM-AP04-EV04"</p> <p>Instrumento de evaluación: "TGM-IE-</p>



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

GUÍA DE APRENDIZAJE

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral

Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

comprensión de lectura".

sencillos, y con contenido técnico.

AP04-EV04"



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
GUÍA DE APRENDIZAJE

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.	200	NA	NA	Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 7 <ul style="list-style-type: none">OA Oferta y la DemandaOA Elementos adicionales de mercadoOA Supply and demand Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 8 <ul style="list-style-type: none">OA Sistemas de Información	4	Mercados Idiomas	2	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS) accedido a través de la plataforma SENA SOFIA PLUS.



5. GLOSARIO DE TERMINOS

Mercado: En términos económicos, se le dice mercado al escenario (físico o virtual) donde tiene lugar un conjunto regulado de transacciones e intercambios de bienes y servicios entre partes compradoras y partes vendedoras que implica un grado de competencia entre los participantes a partir del mecanismo de oferta y demanda.

Economía: La economía es una ciencia social que estudia los procesos de extracción, producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios. En sentido figurado, economía significa regla y moderación de los gastos; ahorro.

Precio: En Economía el precio se conoce como la cantidad de dinero que la sociedad debe dar a cambio de un bien o servicio. Es también el monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar o disfrutar un bien o un servicio.

Producto: Del latín productus, se conoce como producto a aquello que ha sido fabricado (es decir, producido). Esta definición del término es bastante amplia y permite que objetos muy diversos se engloben dentro del concepto genérico de producto. De esta manera, una mesa, un libro y una computadora, por ejemplo, son productos.

Servicio: Desde el punto de vista del mercadeo y la economía los servicios son las actividades que intentan satisfacer las necesidades de los clientes. Los servicios son lo mismo que un bien, pero de forma no material. Esto se debe a que el servicio solo es presentado sin que el consumidor lo posea.

Utilidad: Se denomina utilidad a la capacidad que algo tiene para generar beneficio. También puede referir a las ganancias que un negocio, empresa o activo determinado genera a lo largo de un período de tiempo

Producción: La producción puede definirse como el resultado de la acción de producir, o sea, por un lado, de generar un producto, un objeto material o inmaterial, y por el otro, designa el proceso llevado a cabo para que exista la obra.

Venta: La venta es acción y efecto de vender. La venta es la entrega de productos o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios. El término venta es de origen latín “vendita”, participio pasado de “vendere”.

Sistema: Conjunto de elementos que interactúan entre sí para lograr un objetivo

Gestión: Actividad dirigida al mejoramiento de los procesos de una organización, con el objetivo de mejorar su productividad y administración.

Marketing: Disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y el estudio de los



consumidores, su objetivo es captar, retener y la fidelización de los clientes mediante la satisfacción de sus necesidades.

Ofimática: Conjunto de programas informáticos que se aplica a las actividades de las Oficinas.

Toma de Decisiones: Actividad que se realiza de acuerdo al análisis de la información y sus resultados de la información de una entidad u organización.

Base de Datos: Es el conjunto de datos informativos organizados en un mismo contexto para su uso y vinculación, su estructura esta compuestas por tablas.

Dato: Es la representación simbólica de una variables cuantitativa o cualitativa.

Tabla: Es un componente de una Base de Datos que permite el almacenamiento de datos.

Registro: Es un conjunto de datos que se almacenan dentro de una tabla.

Sistema de Información: Un sistema de Información es un conjunto de elementos que interactúan entre si y permiten la administración, tratamiento y gestión de la información, con el fin de ser utilizados en la organizaciones o empresas para la planeación y la toma de decisiones.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICA

Lapiedra Alcamí, R., Devece Carañana, C., & Guiral Herrando, J. (2011). *Introducción a la gestión de sistemas de información en la empresa*. España: Publicaciones de la Universitat Jaume I.

Muñiz, R. (s.f.). *Sistema de información de marketing*. Recuperado el 28 de 03 de 2016, de MARKETING XXI: <http://www.marketing-xxi.com/sistema-informacion-marketing.html>

Kotlet, P., & Keller, K. (2006). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.

Universidad del Cauca. (s.f.). *CONCEPTOS BÁSICOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN*. Recuperado el 22 de 3 de 2016, de Aspectos Organizacionales de los Sistemas de Información: <http://fccea.unicauca.edu.co/old/siconceptosbasicos.htm>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADO POR)

Nombre	Cargo	Centro de Formación	Fecha
--------	-------	---------------------	-------

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA****GUÍA DE APRENDIZAJE****SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

Raúl Fabián Cadena Vidal	Líder Expertos Temáticos	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	Junio de 2016
John Ricardo Peñuela Vásquez	Expertos Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Julio César Salgado	Experto Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Marina Medina Aguirre	Experta Temática	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Ismari Herrera Jeréz	Experto Competencias de Idioma Inglés	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Jorge Enrique Figueroa Chaparro	Experto Competencia Transversal- Ética y Emprendimiento	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Dary Palomino González	Experto Competencia Transversal- Ambiental	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experto Competencia Transversal- Salud Ocupacional	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	
Luis Orlando Beltrán Vargas	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE 1

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N/A.
- **Nombre del Proyecto:** N/A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 1. Contextualización SENA.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:** Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA..
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Reciba un cordial saludo de bienvenida al proceso de inducción. El propósito de esta etapa, consiste en brindar nociones precisas acerca de la formación profesional integral SENA, bajo la modalidad titulada virtual.

En esta primera guía usted reconocerá al equipo de instructores que le acompañarán en el proceso, además se contextualizará sobre los lineamientos institucionales para adaptarse a su lugar de estudio con motivación y empoderamiento.

Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las acciones propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Foro social

Este es un espacio creado para el encuentro entre aprendices e instructores, donde se pueden compartir expectativas e intereses. Aquí se busca crear lazos de compañerismo, esparcimiento y reflexión. Para iniciar, se debe realizar una presentación personal compartiendo su experiencia profesional y seguidamente responder la pregunta:

- ¿Cuáles son sus expectativas frente a la especialidad en curso y cómo cree que esta le ayudará en su formación profesional?

A continuación, se describen los pasos para participar en el foro social:

- Clic en Ver Foro.
- Ubicar el foro a participar y dar clic en Responder.
- Digitar el asunto y el contenido con sus respuestas, después dar clic en Responder.

Nota: esta actividad no es calificable, pero deberá realizarse como condición de entrada.

Aspectos a tener en cuenta para desarrollar esta actividad:

1. Realice la participación accediendo desde el contenido del curso en la siguiente ruta: Inducción/Contextualización SENA/Foro Social.

3.2. Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA

La actividad propuesta tiene por objeto establecer un diagnóstico sobre el grado de dominio de cada participante frente a la temática trabajada: Contextualización del SENA. Para ello, se propone resolver un cuestionario en el cual debe identificar elementos de la misión, de la imagen institucional, los recursos que componen el ambiente virtual, dónde se desarrollará su proceso formativo y los roles que lo acompañarán.

Aspectos a tener en cuenta para desarrollar esta actividad:

1. Realice las lecturas presentadas accediendo desde el contenido del curso en la siguiente ruta: Inducción/Contextualización SENA/Material de formación 1.

2. Ingrese a la siguiente ruta desde el contenido del curso: Inducción/Contextualización SENA/Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA. Contestar las preguntas propuestas y dar clic en el botón Enviar.

El Aprendiz tendrá 3 oportunidades para responder y la plataforma calificará automáticamente el desempeño con la calificación más alta.

Nota: Esta actividad es calificable.

3.3. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4. Materiales

Material de formación

- Contextualización SENA

Material de apoyo

- Reglamento Aprendiz SENA
- Himno del SENA
- Historia del SENA contada por Rodolfo Martínez Tono
- Inducción Símbolos del SENA

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de conocimiento: Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Cuestionario. Rúbrica de conocimiento.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplican los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más alto.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cabero., Almero, J. (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.

Collazos, C. (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*. España.

Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo*. Curso de capacitación ITESM.

Ministerio de Educación (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*. Colombia: Formación en red.

Moreno, G. (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.

Villalobos Pérez Cortés, M. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Erika Danely Pérez Barrera	Asesor	Grupo de Ejecución de la Formación	30/04/2018
	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Kely Alejandra Quiros Duarte	Administradora Repositorio de Contenidos	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.
	Andrés Camilo Penagos Beltrán	Gestor de Repositorio	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE 2

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N/A
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 2. Mi ambiente de formación.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.
- **Duración de la Guía:** 2 horas.

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Reciba un cordial saludo de bienvenida a la actividad de aprendizaje 2, que aborda la temática sobre la inducción a la formación titulada virtual SENA. En esta guía usted reconocerá los elementos técnicos y metodológicos que le permitirán desarrollar con éxito las actividades programadas durante su proceso formativo.

Entre otros aspectos se abordarán las siguientes temáticas: identificación de las dependencias que conforman el centro de formación al que usted se encuentra vinculado, fases del proceso formativo y herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad es necesario estudiar los materiales de formación, explorar los recursos complementarios y hacer consultas en diferentes fuentes de información.

Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las actividades propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Cuestionario: Mi ambiente de formación

Con el objetivo de identificar y apropiar conceptos relacionados con las herramientas disponibles en el ambiente de formación, lo invitamos a desarrollar las preguntas del mencionado cuestionario; para desarrollarlo, tenga en cuenta las siguientes indicaciones:

1. Consultar los tutoriales sobre el manejo de la plataforma, ubicados en la siguiente ruta: Inducción/Mi ambiente de formación/Material de apoyo 2.
2. De clic en el Cuestionario, ubicado en: Inducción/Mi ambiente de formación/Cuestionario: mi ambiente de formación.
3. Al terminar dé clic en Enviar.

Nota: esta actividad no es calificable, sin embargo, le permitirá comprender, interpretar y evaluar sus capacidades y habilidades frente a su desempeño en el ambiente de formación.

3.2. Estudio de caso: La oportunidad de formarme

Esta actividad tiene como propósito que el Aprendiz reconozca la excelente oportunidad que tiene al ingresar a la formación titulada virtual, que no se atemorice ante las diferentes situaciones que se le presentan durante su desarrollo y aplique estrategias para permanecer, avanzar y terminar con éxito la formación.

Se plantea una situación real que el Aprendiz podría enfrentar durante el proceso formativo a partir de un caso. Confronte el problema con su realidad y punto de vista para determinar una posible solución.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura presentada en la siguiente ruta: Inducción/Mi ambiente de formación/Material de formación 2.

2. Realice la lectura del "Estudio de Caso" ubicado en la siguiente ruta: Inducción/Mi ambiente de formación/Estudio de caso: la oportunidad de formarme.
3. Plantee la solución al caso en un procesador de texto y envíelo a través de la ruta: Inducción/Mi ambiente de formación/Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

Nota: esta actividad es calificable.

3.3. Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

A través de un dibujo o gráfico, represente las dependencias del centro de formación al cual se encuentra vinculado (Centro desde el cual lo atiende el SENA), destacando el propósito de cada una y los servicios que le presta.

Para desarrollar esta actividad:

1. Debe leer el material disponible en la siguiente ruta: Inducción/Mi ambiente de formación/Material de formación 2.
2. Consultar en la página web del SENA la información relacionada con los centros de formación adscritos a la entidad. Para ello debe ingresar al siguiente enlace: <http://www.sena.edu.co/es-co/regionales/Paginas/default.aspx> y ubicar dentro de la región, la ciudad y el centro que brinda la formación.
3. Despliegue la creatividad plasmando en un dibujo la información solicitada. Utilizar colores para distinguir cada dependencia, (tener en cuenta los colores institucionales) cuadros de texto con mayúsculas o minúsculas según el orden jerárquico de áreas a dibujar. Para la evidencia solicitada puede hacer uso de programas de diseño si los sabe utilizar, o de forma manual, realizar el dibujo, escanearlo y enviarlo a través del enlace dispuesto en la plataforma disponible en la siguiente ruta: Inducción/Mi ambiente de formación/Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo.

Nota: Si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Ciérrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.4. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje.

3.5 Materiales

Material de formación

- Mi ambiente de formación

Material de apoyo

- Instructivos para el manejo de la plataforma.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Desempeño: Estudio de caso: La oportunidad de formarme.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje.	Estudio de caso. Rúbrica de desempeño.
Evidencias de Producto: Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo.	Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Representación gráfica. Rúbrica de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base a los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplica los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapas lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapas productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que tiene y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cabero., Almero, J. (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.

Collazos, C. (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*. España.

Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo*. Curso de capacitación ITESM.

Ministerio de Educación (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*. Colombia: Formación en red.

Moreno, G. (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.

SENA. (2018). Portal Institucional. Recuperado de <http://www.sena.edu.co/Paginas/Inicio.aspx>

Villalobos Pérez Cortés, M. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	Maria De Los Angeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Kely Alejandra Quiros Duarte	Administradora Repositorio de Contenidos	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.
	Wilmer Alonso Rincon Zuluaga	Gestor de Repositorio	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE 3

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N/A.
- **Nombre del Proyecto:** N/A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 3. Trabajo colaborativo.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:** Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.
- **Duración de la Guía:** 3 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

El propósito de esta actividad es fortalecer la interacción entre aprendices e instructores a través del uso eficiente de las herramientas de comunicación disponibles en el LMS. En esta guía, se estudiarán las normas de comunicación en la web (Netiquetas), características de la herramienta de comunicación sincrónica y los principales aspectos a tener en cuenta para el trabajo colaborativo.

Se sugiere leer en su totalidad la presente guía, para desarrollar cada una de las actividades propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Conformación de grupos de trabajo

Para el desarrollo de esta actividad, usted debe asistir a la conferencia web programada por su Instructor (sesión en línea), donde se darán las orientaciones necesarias para la conformación de los grupos de trabajo.

Nota: la asistencia y participación en este espacio no es calificable, pero si, de vital importancia para el desarrollo de la actividad **Relato trabajo colaborativo**.

Para tener una buena comprensión de la temática trabajada debe leer el material de formación 3 y el material de apoyo 3.

3.2. Relato: Trabajo colaborativo.

La actividad propuesta tiene por objeto realizar un relato que incluya los principales aspectos del trabajo colaborativo, tales como:

- Definición de trabajo colaborativo
- Características
- Ventajas
- Elementos

También es importante que incluya en el relato de qué manera usted como Aprendiz podría aplicar el trabajo colaborativo en la fase lectiva próxima a iniciar.

Tenga en cuenta que para redactar un relato debe narrar de forma breve pero con algunos detalles significativos sobre el tema a tratar, agréguele elementos secuenciales, tales como el orden que se lleva a cabo para realizar un excelente trabajo colaborativo. Recuerde que la narración debe ser motivante al leerlo. La extensión del relato no debe superar las dos páginas, con espacio doble, letra arial, tamaño 12.

Aspectos a tener en cuenta para desarrollar esta actividad:

1. Realice las lecturas presentadas accediendo desde el contenido del curso en la siguiente ruta: Inducción/Trabajo colaborativo/Material de formación 3.

2. Elabore el relato en un procesador de texto y envíelo a través de la siguiente ruta: Inducción/Trabajo colaborativo/Relato: Trabajo colaborativo. Recuerde que recibirá retroalimentación por parte del Instructor que lo llevará a reflexionar frente al aprendizaje logrado.

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Círralo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.3. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4. Materiales

Material de formación

- Trabajo colaborativo

Material de apoyo

- Instrucciones para sesiones en línea según la herramienta y el material suministrado por el instructor encargado.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia producto: Relato: Trabajo colaborativo.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Relato. Rúbrica de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplican los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más alto.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cabero., Almero, J. (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.

Collazos, C. (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*. España.

Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo*. Curso de capacitación ITESM.

Ministerio de Educación (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*. Colombia: Formación en red.

Moreno, G. (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.

Villalobos Pérez Cortés, M. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Erika Danely Pérez Barrera	Asesor	Grupo de Ejecución de la Formación	30/04/2018
	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Kely Alejandra Quiros Duarte	Administradora Repositorio de Contenidos	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.
	Milady Tatian Villamil Castellanos	Gestor de Repositorio	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE 4

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del programa de formación:** N/A.
- **Nombre del proyecto:** N/A.
- **Fase del proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de proyecto:** Actividad 4. Mi alternativa productiva.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:** Concretar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa de formación con base en la política institucional.
- **Duración de la guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Esta actividad tiene como objetivo estudiar el portafolio de la etapa productiva del SENA y reconocer sus características y alternativas.

En esta guía abordaremos las siguientes temáticas: procesos de evaluación SENA, plan de mejoramiento, portafolio de evidencias y alternativas de la etapa productiva.

Se sugiere primero leer la guía de aprendizaje en su totalidad, para que reflexione, analice, asocie con su

experiencia y escriba con originalidad, sustentando manejo y claridad de los conceptos socializados.

Recuerde que siempre contará con la colaboración del Instructor para avanzar en el proceso.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Portafolio: Mis evidencias

El Portafolio de evidencias digital, es una herramienta en la plataforma virtual institucional, que permite al Aprendiz, consolidar y presentar sus evidencias del programa de formación para su control y seguimiento en medio digital.

Para el desarrollo de esta actividad, es necesario leer el material de formación y consultar el material de apoyo para apropiar la dinámica y afianzar los conceptos compartidos en este proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura del material de formación presentado en la siguiente ruta: Inducción / Mi alternativa productiva / Material de formación 4.
2. Elabore el portafolio en un documento Word o en la herramienta ofimática preferida y envíelo a través de la ruta: Inducción / Mi alternativa productiva / Portafolio: Mis evidencias / Portafolio: Mis evidencias / Ver Evidencia/ Adjunta un archivo / Contesta

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Cíérrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.2. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva

Después de consultar el material de formación, reflexione en torno a las alternativas brindadas para el desarrollo de la etapa productiva ofrecidas por el SENA. Considere la opción que más se acomoda a su realidad y realice un resumen, exprese sus ideas argumentando su posición, relacione otras referencias y termine con una conclusión.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura del material de formación presentado en la siguiente ruta: Inducción / Mi alternativa productiva / Material de formación 4.
2. Elabore el resumen en un documento y envíelo a través de la ruta: Inducción / Mi alternativa

productiva / Resumen: Proyección de elección alternativa productiva / Resumen: Proyección de elección alternativa productiva / Ver Evidencia/ Adjunta un archivo / Contesta

Nota: Esta actividad es calificable.

3.3. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4. Materiales

Material de formación

- Mi alternativa productiva

Material de apoyo

- Etapa productiva

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia desempeño. Portafolio: mis evidencias.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje.	Portafolio Rúbrica de desempeño
Evidencia producto. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.	Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Resumen Rúbrica de producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplica los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapas lectiva: período de tiempo en el que el aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapas productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y ayudado a ser formado a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cabero, Almero Julio (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.

Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.

Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM*.

Ministerio de Educación (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.

Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.

Villalobos, Pérez Cortés (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor(es)	Erika Danely Pérez Barrera	Asesor	Grupo de Ejecución de la Formación	30/04/2018
	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)	Kely Alejandra Quiros Duarte	Administradora Repositorio de contenidos	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	Actualización formato guía de aprendizaje e instrucciones.
	Edwin Mauricio Lamprea Hernández	Gestor de repositorio	Grupo Gestión Curricular	01/05/2020	