PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica Julio 2021

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2298966**
Cargo del supervisor Cordinador Academico
Dependencia SER
Aguachica

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

Referencia: No **CO1.PCCNTR. 2298966** del año 2021

DIANA SUGEY SOSA GOMEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. **1022346671** de Bogota, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa Ser, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: el valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y TRES PESOS M/CTE ($ 36.597.953) incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a. Nueve (9) Pagos iguales en los meses de MARZO A NOVIEMBRE por valor de DE TRES MILLONES OCHOCIENTOS VEINTI CUATRO MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/CTE. (3.824.486), b. Un ultimo pago en el mes de DICIEMBRE por valor de DOS MILLONES CIENTO SESENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS VEINTI TRES M/CTE. (2.167.823) incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista cada uno.

Plazo: El plazo establecido para la ejecución del contrato está sujeto al plan de contratación de instructores el cual se proyecta con fecha máxima de terminación el 17 de diciembre de 2021.

OBJETO: Prestar servicios profesionales de carácter temporal como instructor de EMPRENDIMIENTO y apoyo a la gestión del emprendimiento rural, en la modalidad presencial y a distancia; enmarcada en los lineamientos del programa SENA Emprende Rural SER

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento	Participe en las reuniones virtuales SER EMPRENDE RURAL, en cabeza, Coordinadora Mísional, Coordinador Académico y supervisor del contrato.Transferencia Metodologías Asociatividad y Cooperativismo - Equipo SENA Emprende Rural, dia jueves 8:am a 13:00 pm, reunión programa ser 15 de julio 2021 jueves 16:00 pm a 18:00 pm, reunión compromiso programa ser viernes 2 de julio 2:30 pm a 3:30 pm	Evidencias del curso al final del informe
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos ; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de	Se realiza alistamiento correspondiente al mes de julio de formación para los programas asignados para este semestre se revisaron proyectos con los programas asignados. Se realizò estrategias didácticas de los proyectos formativos bajo la modalidad presencial y virtual para trasmitirlo en las horas de formación como son material de apoyo, videos, diapositivas, Se alisto portafolio correspondiente a las fichas asignadas.	Evidencias drive link https://drive.google.com/drive/folders/1qiDnlMIsLxnxgia25VLUegXKYEveetJ4?usp=sharing

	aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación		
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blended learning de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.	Se ejecutan de manera presencial y virtual, las diferentes actividades contempladas en las guías de aprendizajes apoyadas de estrategias didácticas como son: videos, diapositivas, orientaciones o tutoriales, video llamadas y representaciones gráficas para los diferentes programas en el área de emprendimiento **ficha 2291544,** curso Emprendimiento en apicultura, muncipio pelaya cesar lugar salón blanco alcaldia inicio 17 marzo fecha final 30 DE JUNIO DE 2021 Competencia: **Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.** Resultados de Aprendizaje **1.Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.** **2.Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.** **3.Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.** actividades a realizar: canvas taller, matriz dofa taller, mision vision y valores, diana valoración, mapa de los sueños. **Ficha 2292569** curso Emprendedor en la elaboracion de mobiliario en madera y guadua, , muncipio pailitas cesar lugar corregimiento los llanos 19 marzo fecha final 02 de julio de 2021 COMPETENCIA:Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de	Evidencias drive link https://drive.google.com/drive/folders/1qiDnlMlsLxnxgia25VLUegXKYEveetJ4?usp=sharing

		importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización. **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: • Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos. Actividades a desarrollar canvas taller, matriz dofa taller, mision vision y valores, diana valoración, mapa de los sueños. **Ficha 2292570,** curso Emprendedor en produccion de sistemas agroforestales, muncipio pelaya cesar lugar oficina asociacion asoprocade 20 marzo fecha final 03 de julio de 2021, **Competencia**: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación. **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: 1. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos. 2. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido. • actividades a realizar canvas taller, matriz dofa taller, mision vision y valores, diana valoración, mapa de los sueños. **Ficha 2294155,** curso Emprendimiento en elaboracion de accesorios artesanales,muncipio pailitas cesar lugar antigua registraduria 21 marzo fecha final 04 de julio de 2021. **COMPETENCIA:Fomentar cultura**	

		emprendedora según habilidades y competencias personales. Resultados de Aprendizaje **Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.** **Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.** **Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.** • actividades a realizar canvas taller, matriz dofa taller, mision vision y valores, diana valoración, mapa de los sueños. • **Ficha 2296451,** Emprendedor en produccion de derivados cárnicos, muncipio pailitas cesar lugar auditorio el jardín municipal 30 marzo fecha final 13 de julio de 2021. Competencia: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización. Resultados de aprendizaje alcanzar: 1. Negociar bienes o servicios con base en los acuerdos comerciales y técnicas de negociación. 2. Revisar la aplicación de los procedimientos de la negociación de acuerdo con los protocolos de la empresa. 3. Registrar la información de la negociación de productos y servicios conforme con el procedimiento de la empresa.. • Actividades a realizar canvas taller, matriz dofa taller, mision	

		vision y valores,diana valoración, mapa de los sueños. • **Ficha 2294131, F**ortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio Chimichagua cesar corregimiento ultmio caso 22 marzo fecha final 26 de julio de 2021. Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Resultados de aprendizaje alcanzar: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado. Actividades a realizar TEMAS ATENCION AL CLIENTE VS SERVICIO AL CLIENTE, FINANZAS PERSONALES, CREATIVIDAD, PRODUCTIVIDAD, MERCADEO Y VENTAS • **Ficha 2294133, F**ortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio gamarra cesar corregimiento la estacion 18 marzo fecha final 01 de julio de 2021. Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Resultados de aprendizaje alcanzar: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado. Actividades a realizar TEMAS ATENCION AL CLIENTE VS SERVICIO AL CLIENTE, FINANZAS PERSONALES, CREATIVIDAD,	

		PRODUCTIVIDAD, MERCADEO Y VENTAS **Ficha 2294134, F**ortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio tamalameque cesar corregimiento zapatosa 22 marzo fecha final 26 de julio de 2021. Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Resultados de aprendizaje alcanzar: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. • Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado. Actividades a realizar TEMAS ATENCION AL CLIENTE VS SERVICIO AL CLIENTE, FINANZAS PERSONALES, CREATIVIDAD, PRODUCTIVIDAD, MERCADEO Y VENTAS • **Ficha 2296360, F**ortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio pelaya cesar 23 marzo fecha final 27 de julio de 2021. Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Resultados de aprendizaje alcanzar: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado.	

		Actividades a realizar TEMAS ATENCION AL CLIENTE VS SERVICIO AL CLIENTE, FINANZAS PERSONALES, CREATIVIDAD, PRODUCTIVIDAD,MERCADEO Y VENTAS	
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.	Se hizo uso permanente de la plataforma virtual Sofía Plus para reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual tales como: Enrutar y asociar apéndices, verificar los aprendices están debidamente matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras acciones. Se suben al drive las evidenicias de cada una de la fichas de formación ,de igual forma se suben evidencias sesión de Whataspa alistamiento	Evidencias drive link https://drive.google.com/drive/folders/1qiDnlMIsLxnxgia25VLUegXKYEveetJ4?usp=sharing
5	En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las	No aplica para el mes	

	líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER		
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual	Se reportan a la líder de programa cronogramas de programación clases precensiales retomadas en los municpios asignados apartir de julio.	Evidencias drive asitencias evidencias fotograficas link: https://drive.google.com/drive/folders/1qiDnlMlsLxnxgia25VLUegXKYEveetJ4?usp=sharing
	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER.	No aplica para el mes	
8	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.	No aplica para el mes	

9	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera	Se hizo acompañamiento a la unidad produtiva ARTESANIAS PAILITAS, del curso Emprendimiento en elaboracion de accesorios artesanales en la feria artesanal el dia 18 de julio de 2021, donde sus aprendices participaron excibiendo sus productos elaborados en el curso; vendiendo un 40% de los productos realizados.	Evidencias fotograficas drive link: https://drive.google.com/drive/folders/1qiDnlMIsLxnxgia25VLUegXKYEveetJ4?usp=sharing
10	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva	Se realizo con el técnico paso a paso la estructura de seguimiento(canvas)	Evidencias drive link: https://drive.google.com/drive/folders/1qiDnlMIsLxnxgia25VLUegXKYEveetJ4?usp=sharing
11	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	Participe en las reuniones virtuales SER EMPRENDE RURAL, en cabeza, Coordinadora Mísional, Coordinador Académico y supervisor del contrato.Transferencia Metodologías Asociatividad y Cooperativismo - Equipo SENA Emprende Rural, dia jueves 8:am a 13:00 pm, reunión programa ser 15 de julio 2021 jueves 16:00 pm a 18:00 pm, reunión compromiso	Evidencias del curso al final del informe

		programa ser viernes 2 de julio 2:30 pm a 3:30 pm	
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales..	No aplica para el mes	
13	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas	No aplica para el mes	
14	Gestionar la certificación en la norma de competencia “Orientar proceso Formativos” presenciales con base en los planes de formación concertados y “orientar procesos formativos en la modalidada distancia con base a los planes de estudios”, cuando al momento de contratación no se cuenten con ellas dentro del primer trismetre 2021.	Ya me encuentro certificado	
15	Realizar su afiliación ante su administradora de riesgos tipo II	Ya me encuentro afiliado	

	relacionadas con labores agrícolas. Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.		

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

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
	15621	TAMALAMEQUE-CHIMICHAGUA- PAILITAS	14/07/2021	16/07/2021

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y pagos conrrespondiente al mes de junio, N° **8914355343** de operador asopagos. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,



Firma
Nombres y apellidos
Contratista
C.C. No.

Recibí a satisfacción

Firma
Nombres y Apellidos
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.2298966 del año 2021
Cargo

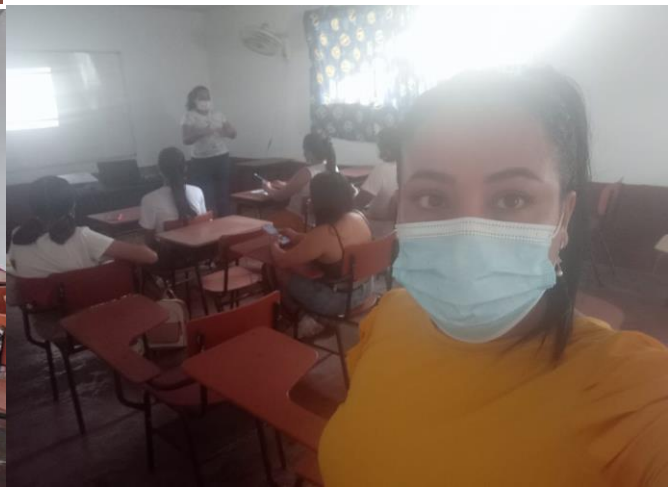
ANEXOS

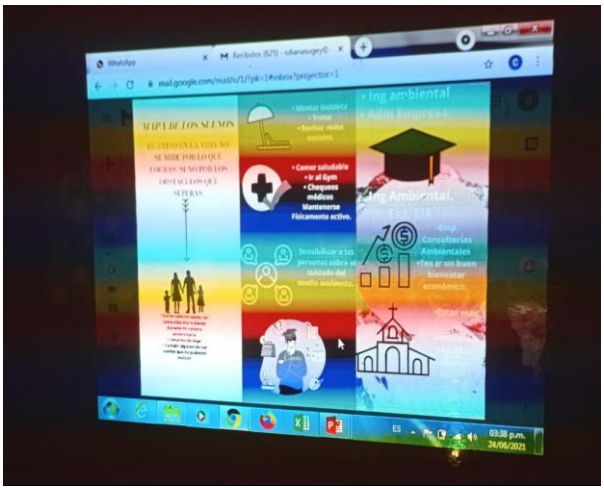
2292570EMPRENDEDOR EN PRODUCCION D E SISTE MAS AGROFORESTALES











2291544 -EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA



2294155- EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES.



2292569 - EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE MOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA




2296451- EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS



2294134- FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS Z




REDMI NOTE 9
AI QUAD CAMERA



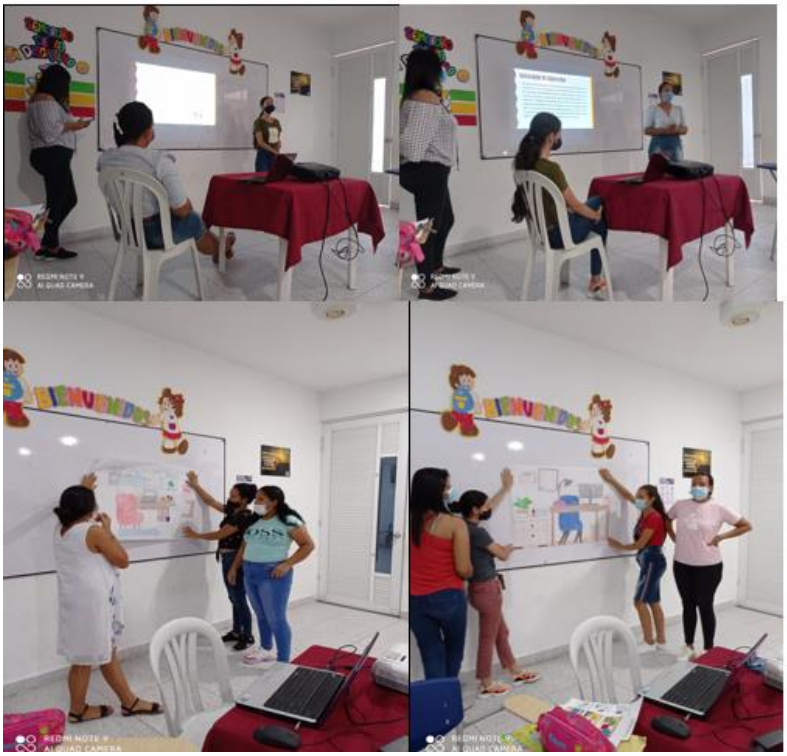
2294131 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS – ULTIMO



2294133- FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

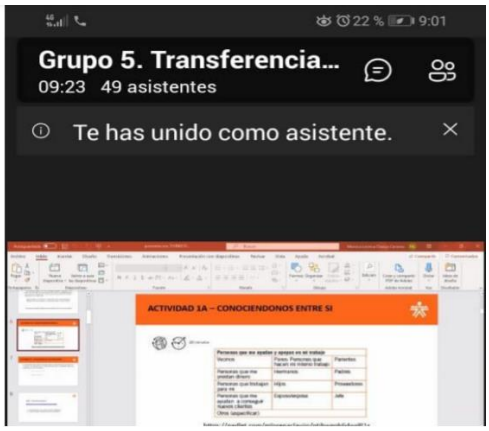


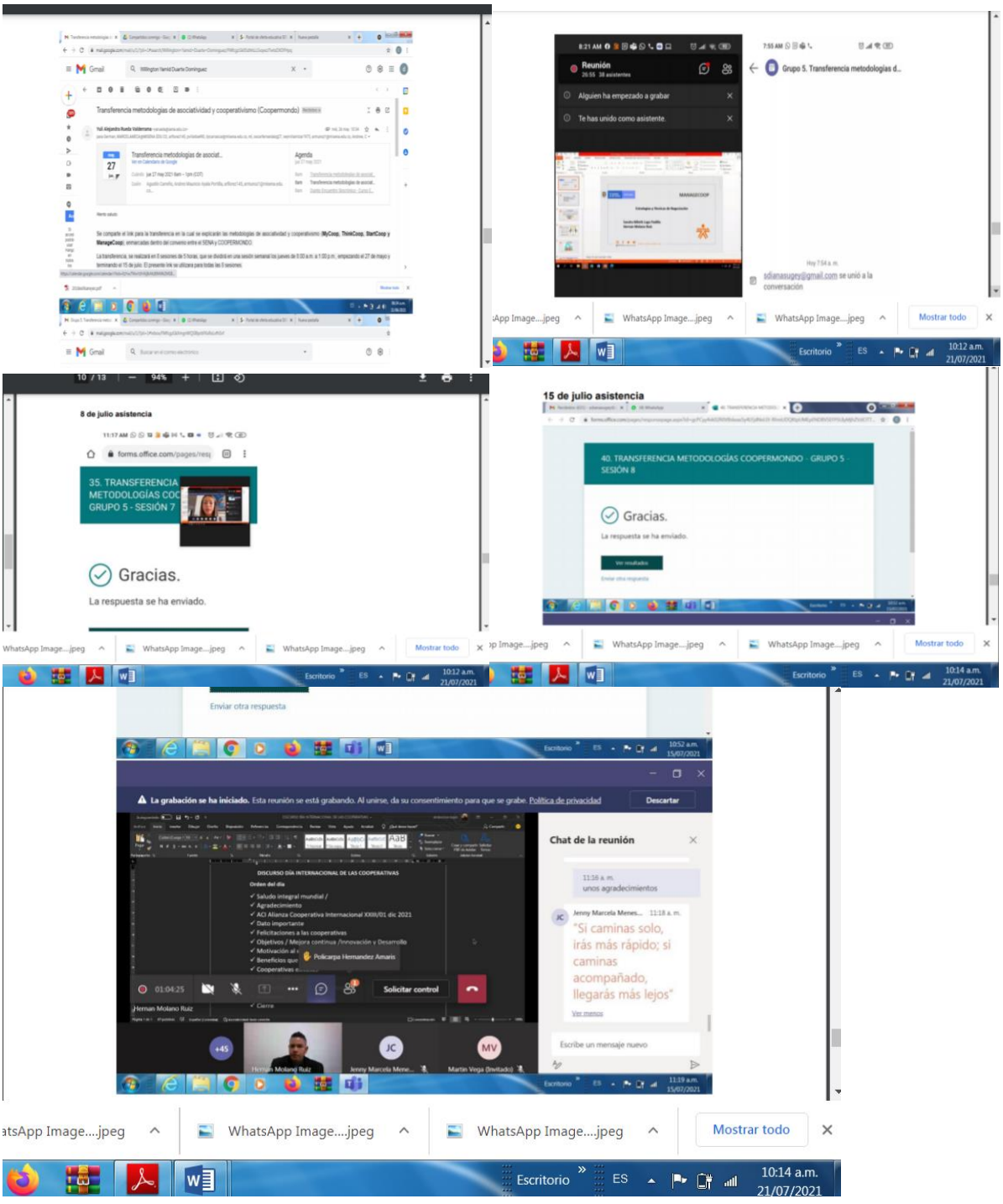
2296360- FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS



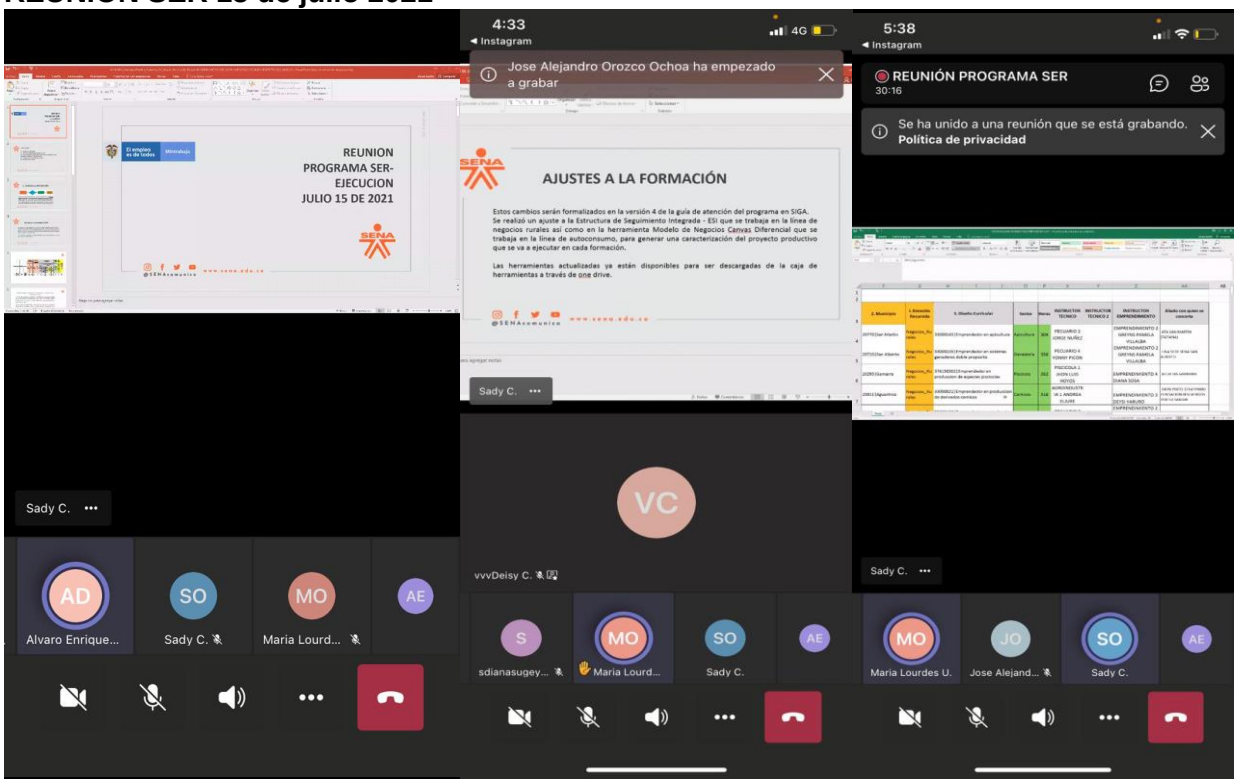
Transferencia Metodologías Asociatividad y Cooperativismo - Equipo SENA Emprende Rural, dia jueves 8:am a 13:00 pm






Transferencia metodologías de asociatividad y cooperativismo (Coopermondo)
Reunión
Alguien ha empezado a grabar
Te has unido como asistente.
Grupo 5. Transferencia metodologías d...
8 de julio asistencia
35. TRANSFERENCIA METODOLOGÍAS COOPERMONDO - GRUPO 5 - SESIÓN 7
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
15 de julio asistencia
40. TRANSFERENCIA METODOLOGÍAS COOPERMONDO - GRUPO 5 - SESIÓN 8
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Enviar otra respuesta
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Chat de la reunión
unos agradecimientos
"Si caminas solo, irás más rápido; si caminas acompañado, llegarás más lejos"
Escribe un mensaje nuevo
Solicitar control
WhatsApp Image....jpeg
Mostrar todo
Escritorio
ES
10:12 a.m.
21/07/2021
10:14 a.m.
21/07/2021

REUNION SER 15 de julio 2021



FERIA ARTESANAL 18 JULIO 2021 PAILITAS






Pallitas Cesar
Pallitas Cesar

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA SUGEY SOSA GOMEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/07/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2296451 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS Y MATERIALES NECESARIOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

ALMACENAR MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS CON RESPONSABILIDAD AMBIENTAL, SEGÚN NORMAS VIGENTES.

MANEJAR LOS PRODUCTOS DETERIORADOS, ALTERADOS O RESULTANTES DE LAS OPERACIONES DE ALMACENAMIENTO, SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

MONITOREAR LOS PRODUCTOS ALMACENADOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES EN FORMA MANUAL O SISTEMATIZADA SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACION SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PROTOCOLOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL, Y RESPONSABILIDAD AMBIENTAL CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE.

IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y UTENSILIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REALIZAR LA HIGIENIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN MANUAL O SISTEMATIZADA SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

VERIFICAR LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS DE ACUERDO NORMATIVA VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OBTENER PASTAS Y/O EMULSIONES CÁRNICAS SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

ELABORAR DERIVADOS CÁRNICOS NORMATIVIDAD DE ALIMENTARIA, SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL VIGENTE Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

REGISTRAR EL PROCESO DE OBTENCIÓN DE DERIVADOS CÁRNICOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS.

VERIFICAR LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN Y PRODUCTO TERMINADO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2292570 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE SISTEMAS AGROFORESTALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR SISTEMA SILVOPASTORIL SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270501088 01. PLANEAR EL ESTABLECIMIENTO DE ARREGLO AGROFORESTAL DE ACUERDO CON EL DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA GANADERA Y CRITERIOS TECNICOS

270501088 02. EFECTUAR ACTIVIDADES DE PREPARACION Y SIEMBRA DE SEMILLA A SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y PROTOCOLO ESTABLECIDO

270501088 03. PROGRAMAR USO DEL SISTEMA SILVOPASTORIL DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS

270501088 04. PRESENTAR PLAN DE MEJORA AL PROCESO DE MANEJO DEL ARREGLO AGROFOESTAL SEGÚN PARÁMETROS Y RECOMENDACIONES TÉCNICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053 01. PREPARAR INSUMOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN DE LAS LABORES CULTURALES SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO.

270401053 02. REALIZAR LAS LABORES CULTURALES DEL CULTIVO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA.

270401053 03. VERIFICAR LAS LABORES DE MANEJO REALIZADAS AL CULTIVO SEGÚN MANUALES TÉCNICOS Y NORMATIVA.

270401053 04. AJUSTAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LOS REGISTROS Y OBSERVACIONES REALIZADAS DURANTE EL PROCESO PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

280301200 05 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO MÉTODOS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 5,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2292569 - EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE MOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INTERPRETAR LOS CONCEPTOS Y PROPÓSITOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS, PARA UNA EFECTIVA APLICACIÓN EN ACTIVIDADES DE COSTEO POR PROCESOS, POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN O CUALQUIER OTRO SISTEMA DE COSTOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ENSAMBLAR MUEBLES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACABADOS SOBRE MOBILIARIO ESTRUCTURAL EN MADERA Y GUADUA CON BASE EN REQUERIMIENTOS DE DISEÑO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

ENSAMBLAR PRODUCTOS MOBILIARIOS CON BASE EN ORDEN DE PRODUCCIÓN Y ESPECIFICACIONES DE DISEÑO.

PREPARAR MATERIALES PARA LA ELABORACIÓN DE MOBILIARIO ESTRUCTURAL EN MADERA Y GUADUA DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

REALIZAR PLANOS Y BOCETOS PARA LA ELABORACIÓN DE MOBILIARIO ESTRUCTURAL EN MADERA Y GUADUA SEGÚN TENDENCIA DE DISEÑO Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.

VERIFICAR LA CALIDAD EN LA ELABORACIÓN DE MOBILIARIO ESTRUCTURAL EN MADERA Y GUADUA SEGÚN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O PLAN DE NEGOCIOS TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LAS NORMAS Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE, PARA LA ORGANIZACIÓN, Y EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 5,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2294133 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2294155 - EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

3. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

4.FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICAR LOS MATERIALES PARA LA ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES SEGÚN FICHA TÉCNICA.

2. ELABORAR EL ACCESORIO ARTESANAL SEGÚN FICHA TÉCNICA Y DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS.

3. REALIZAR ACABADOS A LOS ACCESORIOS TENIENDO EN CUENTA LA TÉCNICA ARTESANAL.

4. VALIDAR LA CALIDAD DE LOS ACCESORIOS SEGÚN LA TÉCNICA ARTESANAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 5,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2296360 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2294131 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2294134 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	91,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: DIANA SUGEY SOSA GOMEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL