REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No 901 DEL DÍA 3 DE SEPTIEMBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO(S)	Planear y realizar seguimiento a las actividades correspondientes al equipo ejecutor del Técnico en Asesoría Comercial del 23 agosto al 3 de Septiembre del 2021.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Yuviza Gutiérrez	35696714		x		Comercio y servicios	ygutirrez4@misena.edu.co	311 7117613	si	
2	Sandra Juliette Palacio	65.777885		x		Comercio y servicios	yuyitaaa2011@misena.edu.co	3012590626	si	
3	María del pilar Olarte	42068174		x		Comercio y servicios	Pily.olarte@misena.edu.co	312831762	si	
4	Byron guerrero Betancur	75106171		x		Comercio y servicios	byrong@misena.edu.co	3153622617	si	
5	Eduardo arias Sanchez	79708337		x		Comercio y servicios	earias733@misena.edu.co	3014897211	si	
6	Luz Nancy Franco B.	42127172		X		Comercio y servicios	lnfranco27@misena.edu.co	3187880347	si	
7	Carmen Eugenia Giraldo	30326766		X		Comercio Y Servicios	carmengiraldo@misena.edu.co	312 2856402	SI	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 901		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA.** Reuniones Equipo Ejecutor Técnicos en Asesoría Comercial del 23 agosto al 3 septiembre del 2021.		
CIUDAD Y FECHA: Pereira 3 de Septiembre del 2021	**HORA INICIO:** 5:00 pm	**HORA FIN:** 8:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/mtr-qwzd-ndc https://meet.google.com/tgt-oukq-wqe https://meet.google.com/tgt-oukq-wqe https://meet.google.com/ztk-zvth-nrt https://meet.google.com/ghh-asqi-yme	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Risaralda / Centro Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Responsabilidades de cada instructor frente al desarrollo curricular de la Guias de aprendizaje de los técnicos en Asesoría Comercial y Procesamiento de información de mercados.
2. Revisión trazabilidad y coherencia de los temas en la guías de aprendizaje frente a la planeación pedagógica.
3. Realización POI en las diferentes instituciones educativas asignadas.
4. Visualización de material y videos para trabajar en el tema de marketing digital.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Planear y realizar seguimiento a las actividades correspondientes al equipo ejecutor del Técnico en Asesoría Comercial del 23 agosto al 3 de septiembre del 2021.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Durante la semana del 23 de agosto al 23 de septiembre, se realiza encuentro virtual por la plataforma Meet los instructores que orientan formación en el técnico en Asesoría comercial: Byron Guerrero, Nancy Franco, Eduardo Arias, María del Pilar Olarte Cortés, Carmen Eugenia Giraldo, Yuviza Gutiérrez Figueroa y Sandra Palacios con el fin de desarrollar cada uno de los temas planteados anteriormente:

El día 23 de agosto nos reunimos el equipo ejecutor para hacerle seguimiento a las guías de aprendizaje del técnico en procesamiento de información de mercados. Se identifica que están diseñando las guías por competencia, pero hay resultados de aprendizaje en cada competencia que están distribuidos en fases diferentes según la planeación pedagógica. Se propone que el desarrollo curricular de las guías las aborde por resultado de aprendizaje mejor, según la planeación pedagógica y el proyecto formativo.

El mismo día 23 de agosto revisamos la Guía # 3 “Encuestar personas según técnica de recolección” del técnico en Procesamiento de información”, donde sugerimos que profundicen en diferentes técnicas de recolección de información como la encuesta personal, encuesta telefónica, entrevistas grupales y técnicas proyectivas.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No 3

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Procesamiento de Información de Mercados.
- Código del Programa de Formación: 135400 versión 1
- **Nombre del Proyecto:** desarrollo de investigación de mercados en Mipymes y empresas didácticas
- Fase del Proyecto: análisis
- **Actividad de Proyecto**: Identificar el mercado objetivo de acuerdo con el objeto de la investigación de mercado
- **Competencia:** Encuestar personas según técnica de recolección y manual de encuestador
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - ✓ Seleccionar el grupo objetivo según la segmentación de la investigación
  - ✓ Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación

El 23 de agosto revisamos también los compromisos de cada instructor en actualizar el cuadro de actividades de evaluación en las Guías de aprendizaje asignadas, se evidencia que la Guía # 2 Emprendimiento no se ha actualizado.

6. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Test en quizizz	Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	Técnica: Test Instrumento: Cuestionario
Evidencias de Desempeño: Matriz ideas de negocios	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial	Técnica: matriz. Instrumento: Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller direccionamiento estratégico	Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.	Técnica: Taller Instrumento: Lista de chequeo.

El mismo 23 de agosto nos dividimos el diseño de las presentaciones de los diferentes temas en la Guía # 6 Monitorear el cliente, quedando así:
1. Generalidades servicio al cliente y comunicación (Yuviza Gutiérrez).
2. Ciclo del servicio – momentos de verdad (Carmen Giraldo).
3. Protocolo del servicio al cliente (Eduardo Arias).
4. CRM (Pilar Olarte).
5. Costumer Jorney Map (Byron Guerrero).
6. Actividades posventa (Nancy Franco).

El día 25 de agosto nos reunimos el equipo ejecutor para revisar la coherencia de la planeación pedagógica con el diseño de las Guías de aprendizaje y su ejecución. Definimos que para grado 10° se deberían trabajar las Guías #1, #2, #3 #4, sin embargo, el año pasado por la situación de pandemia dejas la Guía #4 para trabajarla en grado 11°, pero reafirmamos que deberíamos finalizar año con grados 10° trabajando la Guía 4.

También se recuerda nuevamente las responsabilidades de cada instructor frente a la preparación de las presentaciones, actividad lúdica y la actividad de aprendizaje de cada tema asignado de la Guía #6.

El día 1 de septiembre la instructora Carmen Giraldo nos cuenta lo hablado en la visita que tuvo con el rector de la institución educativa Francisco de Paula Santander. La instructora Carmen propuso en la IE hacer un espacio presencial en salones que no tengan necesariamente computadores para recuperar a los chicos que deben muchas actividades. Nos cuenta lo que hablo con el rector: dice que hay mucha disposición.

También se menciona de estar preparados con los informes para realizar el POI # 2 en la Uribe los instructores que allí están programados, porque en cualquier momento se realiza. También mencionan que el viernes socializarán el nuevo manual de articulación, haciendo una presentación la jefe, acompañados de unas estrategias de gamificación.

El mismo día, Eduardo Arias nos comparte la presentación que realiza de protocolo y etiqueta, se hacen sugerencias para enfocar el tema de protocolo enfocado al servicio al cliente.

El día 2 de septiembre nos reunimos el equipo ejecutor para visualizar videos en el ámbito del marketing digital para implementar en la Guía 5 para el próximo año, con el fin de fortalecer y dinamizar los temas ya estructurados actualmente en la misma Guia.

CONCLUSIONES

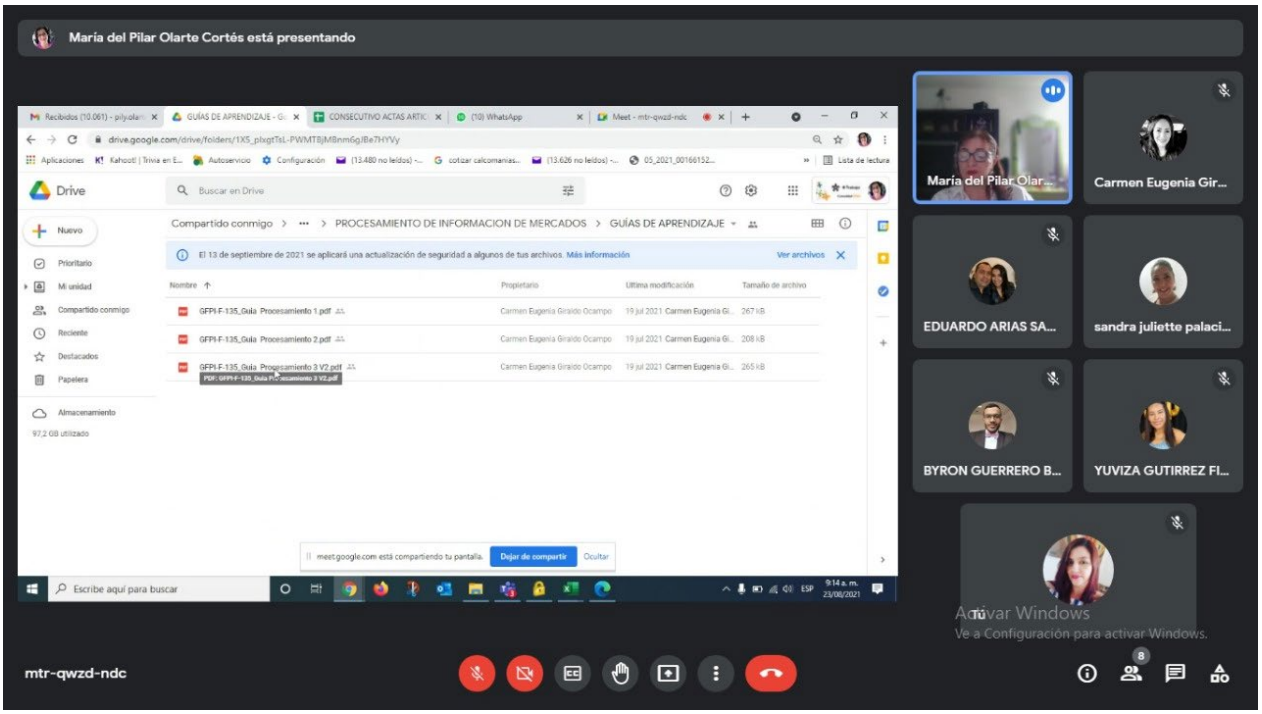
1. Cada instructor del equipo ejecutor se hace responsable de la presentación, actividad lúdica y actividad de aprendizaje asignada de la Guia # 6 “Monitorear al cliente”.
2. Se sugiere que cuando se realicen lo correspondiente a cada tema de la Guia #6, también se debe alimentar la Guía de aprendizaje dejando plasmado lo planeado.

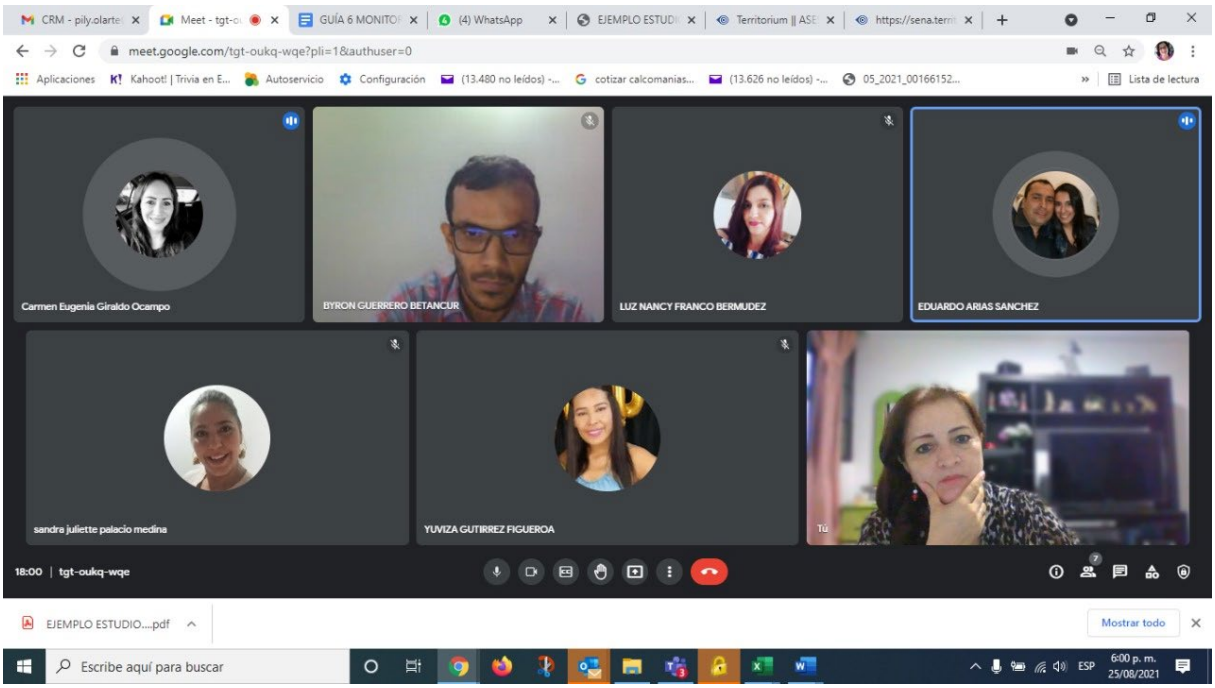
COMPROMISOS

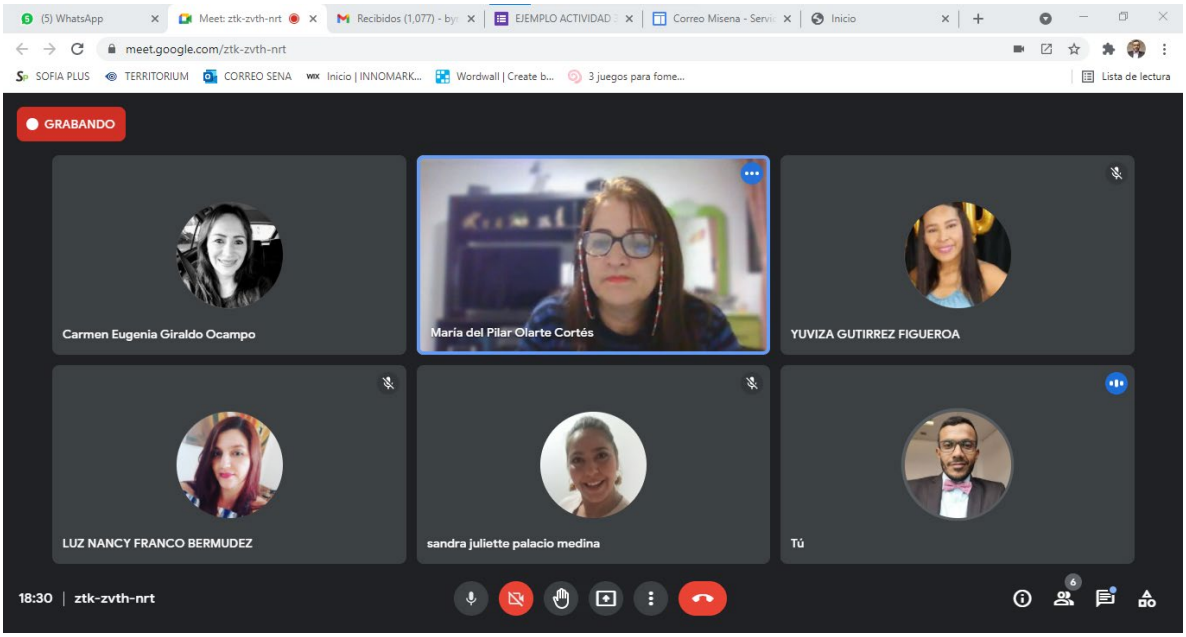
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Realizar el acta reunión equipo ejecutor 28 agosto al 3 de septiembre	Byron Guerrero B.	4 septiembre 2021

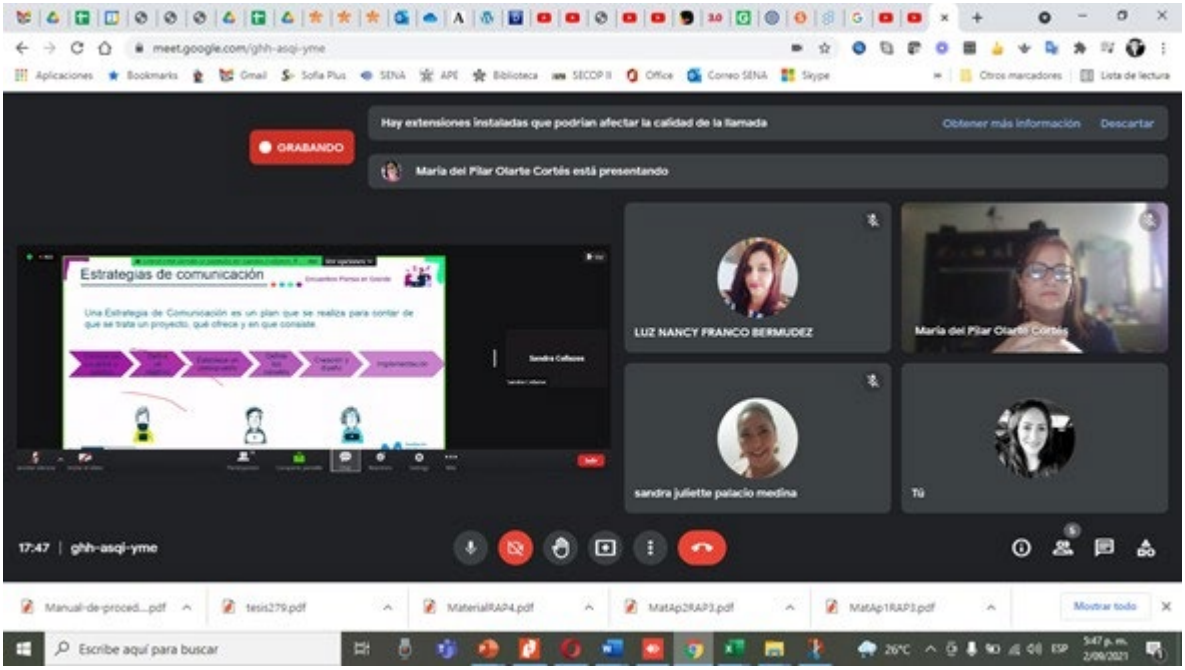
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.






GRABANDO
Carmen Eugenia Giraldo Ocampo
María del Pilar Olarte Cortés
YUVIZA GUTIRREZ FIGUEROA
LUZ NANCY FRANCO BERMUDEZ
sandra juliette palacio medina
Tú
18:30 | ztk-zvth-nrt


GRABANDO
Hay extensiones instaladas que podrían afectar la calidad de la llamada
María del Pilar Olarte Cortés está presentando
Estrategias de comunicación
LUZ NANCY FRANCO BERMUDEZ
sandra juliette palacio medina
Tú
17:47 | ghh-asqi-yme