TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KESHIA NATIVIDAD FERNANDEZ LOPEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

FECHA INICIAL: 01/09/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2359594 - EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURISTICOS RURALES LOCALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

210301019-01 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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS RECREATIVOS Y TURÍSTICOS CONFORME A ESTUDIOS REALIZADOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260201006-01 CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS DE LA REGIÓN SEGÚN ESTUDIOS REALIZADOS Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD

260201006-02 ELABORAR PROGRAMAS E ITINERARIOS TURÍSTICOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA, NECESIDADES DEL MERCADO Y PORTAFOLIO DE SERVICIOS.

260201006-03 EVALUAR PROGRAMAS TURÍSTICOS SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS Y CRITERIOS DE CALIDAD Y SOSTENIBILIDAD.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOCIONAR PRODUCTOS Y SERVICIOS CUMPLIENDO POLÍTICAS DE VENTAS. (EQUIVALE A LA NORMA NTS AV 05 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260201029-01 INFORMAR A LOS CLIENTES SOBRE LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

260201029-02 ACORDAR CON LOS CLIENTES TARIFAS, DESCUENTOS Y PLANES COMERCIALES DE ACUERDO CON PORTAFOLIOS DE SERVICIOS Y PRODUCTOS Y POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN

260201029-03 IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE DEMANDA IDENTIFICADOS EN EL MERCADO.

260201029-04 EMPLEAR TÉCNICAS DE VENTA EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

260201029-05 MONITOREAR EL IMPACTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER PROYECTOS COMUNITARIOS SEGÚN OBJETIVO SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260602022-01 FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101001-01 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

260101021-01 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2388520 - EMPRENDEDORES EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR EL TALENTO HUMANO A SU CARGO, DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE, COMPETENCIAS ASIGNADAS Y LOS INDICADORES DE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR PROGRAMA INTERPRETATIVO TENIENDO EN CUENTA EL GRUPO, LOS FENÓMENOS NATURALES Y CULTURALES A OBSERVAR.

ORIENTAR EL MONTAJE DEL CAMPAMENTO TENIENDO EN CUENTA NORMAS AMBIENTALES, HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL.

RECOLECTAR LA INFORMACIÓN DEL SITIO A VISITAR DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD, CONDICIONES AMBIENTALES Y CULTURALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA

ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA

IMPLEMENTAR PROYECTO SEGÚN ESTRATEGIA DE DESARROLLO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INFORMAR AL GRUPO DE APOYO SOBRE EL MANEJO DEL PATRIMONIO CULTURAL Y NATURAL DEL ENTORNO, SEGÚN LOS PROTOCOLOS DE COMPORTAMIENTO Y CUIDADO.

PLANEAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACOMPAÑAR A LOS TURISTAS EN LAS DIFERENTES ACTIVIDADES PROGRAMADAS DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO DE

IDENTIFICAR LOS ATRACTIVOS, FACILIDADES Y PLANTA TURÍSTICA MAS RELEVANTE DEL DESTINO, DE ACUERDO CON LA CLASIFICACIÓN ESTABLECIDA Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 104,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2419375 - EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURISTICOS RURALES LOCALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

210301019-01 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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS RECREATIVOS Y TURÍSTICOS CONFORME A ESTUDIOS REALIZADOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260201006-01 CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS DE LA REGIÓN SEGÚN ESTUDIOS REALIZADOS Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD

260201006-02 ELABORAR PROGRAMAS E ITINERARIOS TURÍSTICOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA, NECESIDADES DEL MERCADO Y PORTAFOLIO DE SERVICIOS.

260201006-03 EVALUAR PROGRAMAS TURÍSTICOS SEGÚN ESTÁNDARES ESTABLECIDOS Y CRITERIOS DE CALIDAD Y SOSTENIBILIDAD.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOCIONAR PRODUCTOS Y SERVICIOS CUMPLIENDO POLÍTICAS DE VENTAS. (EQUIVALE A LA NORMA NTS AV 05 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260201029-01 INFORMAR A LOS CLIENTES SOBRE LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

260201029-02 ACORDAR CON LOS CLIENTES TARIFAS, DESCUENTOS Y PLANES COMERCIALES DE ACUERDO CON PORTAFOLIOS DE SERVICIOS Y PRODUCTOS Y POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN

260201029-03 IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE DEMANDA IDENTIFICADOS EN EL MERCADO.

260201029-04 EMPLEAR TÉCNICAS DE VENTA EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

260201029-05 MONITOREAR EL IMPACTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER PROYECTOS COMUNITARIOS SEGÚN OBJETIVO SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260602022-01 FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

260101001-01 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

260101021-01 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 154,00

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
20/09/2021	21/09/2021	OTROS	10,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 10,00

INSTRUCTOR: KESHIA NATIVIDAD FERNANDEZ LOPEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA