

 <p>Modelo de Mejora Continua</p>	<p>LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA</p> <p>CLIENTE</p> <p>RED TECNOLÓGICA</p> <p>TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS</p>	
<p>DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA</p>		
<p>CÓDIGO:</p>	<p>DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA</p>	
<p>13410004</p>	<p>FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE UNIDADES PRODUCTIVAS</p>	
<p>VERSIÓN:</p> <p>1</p>	<p>SECTOR DEL PROGRAMA:</p> <p>TRANSVERSAL</p>	
<p>Vigencia del Programa</p>	<p>Fecha inicio Programa: 02/07/2020</p> <p>Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente</p>	
<p>DURACIÓN MÁXIMA</p>	<p>48 horas</p>	
<p>JUSTIFICACIÓN:</p>	<p>El proceso de creación de empresa no finaliza con el plan de negocios y su formalización, es fundamental luego de ser emprendedor, convertirse en empresario. Para ello, el fortalecimiento interno de la estructura organizacional y todas sus partes, se transforman en un foco de trabajo imprescindible y será el fundamento sobre el cual la empresa podrá crecer y aportar al desarrollo económico del sector, lo que, a su vez, impactará a nivel socioeconómico en la construcción de país.</p> <p>El programa, por lo tanto, va dirigido a emprendedores que busquen el fortalecimiento interno de su negocio; esto a través del desarrollo de su liderazgo y estructurando una propuesta de mejora para su emprendimiento que incluye aspectos tales como la estructura y roles organizacionales, la comunicación efectiva y asertiva, el enfoque de género, sostenibilidad ambiental, el diálogo y la negociación. Con dichos conocimientos, el aprendiz podrá estructurar un plan con el propósito de crecer e impactar positivamente, añadiendo valor al sector.</p>	
<p>REQUISITOS DE INGRESO:</p>	<p>Cumplir con el trámite de selección definido por el Centro</p>	
<p>ESTRATEGIA METODOLÓGICA:</p>	<p>Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.</p> <p>Simulación Trabajo colaborativo Dinámica de grupos Técnicas participativas Trabajo de campo</p> <p>Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:</p> <p>El instructor - Tutor El entorno Las TIC El trabajo colaborativo</p>	



Modelo de
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA

CLIENTE

RED TECNOLÓGICA

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

COMPETENCIA

CÓDIGO:

DENOMINACIÓN

260102017

Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA

DENOMINACIÓN

Validar la propuesta.

Preparar propuesta de negocio.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN

04 AJUSTAR LA PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO INTERNO DEL NEGOCIO SEGÚN PROCESOS

02 ESTRUCTURAR PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO INTERNO DEL NEGOCIO SEGÚN DIAGNÓSTICO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

03 VALIDAR LA PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO INTERNO DEL NEGOCIO SEGÚN PROCESOS

01 REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL SEGÚN PLAN DE NEGOCIOS.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

ORGANIZACIÓN: GENERALIDADES, OBJETIVOS, ESTRUCTURA, VALORES CORPORATIVOS, MAPA DE PROCESO, OBJETIVOS Y METAS DEL NEGOCIO, CANALES DE COMUNICACIÓN, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS, INDICADORES DE GESTIÓN, MATRICES DE ANÁLISIS DE GESTIÓN Y DIAGNÓSTICO. ROLES DE LA ORGANIZACIÓN: IMPORTANCIA Y CLASIFICACIÓN.

PROPUESTA DE SERVICIOS: CONCEPTO, TIPOS, ESTRUCTURA, PROCEDIMIENTO, METODOLOGÍA.

CONTRATACIÓN: CONCEPTOS, TÉRMINOS DE REFERENCIA, NORMATIVA

PROYECTO DE SERVICIOS: CARACTERÍSTICAS, CICLO DE VIDA, TIPOS, METODOLOGÍAS, MÉTODOS DE EVALUACIÓN, COMPONENTES, ESCALABILIDAD, MARCOS DE REFERENCIA Y BUENAS PRÁCTICAS, PROCEDIMIENTOS, LEGISLACIÓN, HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS, NORMATIVA, APLICACIONES, SEGURIDAD, MODELAMIENTO.

CLIMA ORGANIZACIONAL.

LIDERAZGO: CONCEPTO Y ESTILOS.

EQUIDAD DE GÉNERO.

DIRECCIÓN DE OPERACIONES: CONCEPTOS, TIPOS DE PROCESO, PLANEACIÓN, DIMENSIONAMIENTO, COSTOS.

COMUNICACIÓN: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA, COMUNICACIÓN ASERTIVA, CRITERIOS DE MANEJO DE LA INFORMACIÓN, TÉCNICAS DE REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA.

NORMAS DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: SALUD LABORAL, PREVENCIÓN RIESGO LABORAL,



Modelo de
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA

CLIENTE

RED TECNOLÓGICA

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

NORMATIVO.

NORMATIVIDAD Y REGULACIÓN DEL SECTOR: GENERALIDADES, REGLAMENTO TÉCNICO DEL SECTOR, PROPIEDAD INTELECTUAL, LEGISLACIÓN.

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS: CARACTERÍSTICAS, FUNCIONALIDAD, CRITERIOS DE MANEJO, PAQUETES INTEGRADOS, CORREO ELECTRÓNICO, HERRAMIENTAS COLABORATIVAS Y DE ACCESO A LA NUBE.

MANEJO DE INFORMACIÓN: ÉTICA, TÉCNICAS DE BÚSQUEDA Y RECUPERACIÓN, NORMAS Y POLÍTICAS DE SEGURIDAD.

RECURSOS: TANGIBLES, INTANGIBLES Y HUMANOS.

INDICADORES DE MEDICIÓN: MÉTODOS Y HERRAMIENTAS.

NEGOCIACIÓN: GENERALIDADES, RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, HABILIDADES INTERPERSONALES.

SERVICIOS: TIPO, CARACTERÍSTICAS, COMPOSICIÓN, MARCOS DE REFERENCIA Y BUENAS PRÁCTICAS, HERRAMIENTAS DE GESTIÓN, ACUERDOS DE SERVICIO.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICAR LAS PARTES DE LA ORGANIZACIÓN.

RECONOCER LOS ROLES DE LA ORGANIZACIÓN.

CARACTERIZAR EL SERVICIO DEL CLIENTE INTERNO EN LA UNIDAD PRODUCTIVA.

DETERMINAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN DE NEGOCIO.

DESCRIBIR LOS RESULTADOS ESPERADOS.

FORMULAR ESTRATEGIA DE ADMINISTRACIÓN DEL RECURSO HUMANO.

PROPICIAR CLIMA ORGANIZACIONAL PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA.

DESARROLLAR PLAN PARA MEJORAR HABILIDADES DE LIDERAZGO Y EXPRESIÓN ORAL.

REALIZAR PRÁCTICAS DE EMPODERAMIENTO CON EQUIDAD DE GÉNERO.

ESPECIFICAR EL PRESUPUESTO.

REALIZAR PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

ELABORAR DOCUMENTO DE PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO INTERNO DEL NEGOCIO.

PRESENTAR LA PROPUESTA.

ESPECIFICAR RIESGOS AMBIENTALES Y LABORALES.

REALIZAR SEGUIMIENTO A LA PROPUESTA.

VERIFICAR LOS RECURSOS.

EVALUAR LA PROPUESTA.

DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE LA PROPUESTA.

NEGOCIAR ALTERNATIVAS DE MEJORA PARA LA PROPUESTA.

DAR RESPUESTA A INQUIETUDES DE LOS CLIENTES.

TOMAR DECISIONES SOBRE ACCIONES DE MEJORA.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

PLANEA POR ESCRITO LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL SEGÚN PLAN DE NEGOCIOS.

ORGANIZA ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN DE NEGOCIOS SEGÚN ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

LISTA LOS RESULTADOS ESPERADOS SEGÚN ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN DE NEGOCIOS.

DISEÑA ESTRATEGIA DE ADMINISTRACIÓN DEL RECURSO HUMANO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

COMUNICA MEDIANTE CANALES LA ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA PARA FAVORECER CLIMA ORGANIZACIONAL SEGÚN MODELO DE NEGOCIO.

CONSOLIDA EL PLAN PARA DESARROLLAR LIDERAZGO PERSONAL Y ORGANIZACIONAL DE ACUERDO CON PRÁCTICAS DE EMPODERAMIENTO DE EQUIDAD DE GÉNERO.

DISTRIBUYE EL PRESUPUESTO SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA PROPUESTA DE SOLUCIÓN DE NEGOCIOS.

PRESENTA PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO INTERNO DEL NEGOCIO DE FORMA ORAL Y ESCRITA SEGÚN TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN.

	<p>LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA</p> <p>CLIENTE</p> <p>RED TECNOLÓGICA</p> <p>TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS</p>
--	--

ELABORA PLAN DE GESTIÓN AMBIENTAL SOSTENIBLE SEGÚN NORMATIVIDAD Y REGULACIÓN DEL SECTOR. COMPRUEBA LA EFECTIVIDAD DE LA PROPUESTA DE SOLUCIÓN DE NEGOCIOS DE ACUERDO CON EL SEGUIMIENTO REALIZADO.

MIDE LA FACTIBILIDAD DE LA PROPUESTA DE FORTALECIMIENTO INTERNO DEL NEGOCIO DE ACUERDO CON INDICADORES.

BRINDA RESPUESTA ORAL Y ESCRITA A LAS INQUIETUDES DEL CLIENTE DE ACUERDO CON TEORÍAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMUNICACIÓN.

PARTICIPA EN LA TOMA DE DECISIONES SOBRE ACCIONES DE MEJORA SEGÚN ALTERNATIVAS NEGOCIADAS.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	<p>ALTERNATIVA 1: PROFESIONAL EN CIENCIAS SOCIALES O ECONÓMICAS.</p> <p>ALTERNATIVA 1: PROFESIONAL EN INGENIERÍA AGRÍCOLA, AGROINDUSTRIAL, AGRONÓMICA O AMBIENTAL.</p> <p>ALTERNATIVA 2: TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN, TECNÓLOGO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA, TECNÓLOGO EN RECURSOS HUMANOS.</p> <p>ALTERNATIVA 2: TECNÓLOGO EN PRODUCCIÓN AGRÍCOLA, TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE</p>
Competencias mínimas	FORMULAR, EJECUTAR Y EVALUAR PROYECTOS, TRABAJAR EN EQUIPO, ESTABLECER PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS, MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS ASOCIADAS AL ÁREA OBJETO DE FORMACIÓN.
Experiencia laboral y/o especialización	<p>ALTERNATIVA 1: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA, DE LOS CUALES DIECIOCHO (18) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO DE LA PROFESIÓN U OFICIO OBJETO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y SEIS (6) MESES EN LABORES DE DOCENCIA.</p> <p>ALTERNATIVA 2: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA, DE LOS CUALES DIECIOCHO (18) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO DE LA PROFESIÓN U OFICIO OBJETO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y SEIS (6) MESES EN LABORES DE DOCENCIA.</p> <p>ALTERNATIVA 3: TREINTA Y SEIS (36) MESES DE EXPERIENCIA: DE LOS CUALES VEINTICUATRO (24) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO DE LA PROFESIÓN U OFICIO OBJETO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y DOCE (12) MESES EN LABORES DE DOCENCIA.</p> <p>ALTERNATIVA 4: TREINTA Y SEIS (36) MESES DE EXPERIENCIA: DE LOS CUALES</p>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable del diseño	DIANA CECILIA SUAZA OSORIO	APROBAR ANALISIS	CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	02/07/2020



Modelo de
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA

CLIENTE

RED TECNOLÓGICA

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

Responsable del diseño	DIANA CECILIA SUAZA OSORIO	ACTIVAR PROGRAMA	CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	02/07/2020
Responsable del diseño	AILING LAU MARTINEZ VELEZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	02/07/2020
Aprobación	DIANA CECILIA SUAZA OSORIO		CENTRO DE COMERCIO. REGIONAL ANTIOQUIA	02/07/2020