PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica-Cesar, Noviembre del 2021

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 2298985
COORDINADOR ACADEMICO
Centro Agroempresarial
Aguachica

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

Referencia: No CO1.PCCNTR. 2298985 del año 2021

DEISY YARURO CARRASCAL, identificado con la cédula de ciudadanía No. **49660503** de Aguachica - cesar, 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 elrégimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA alcontratista 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 MILCUATROCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/CTE. (3.824.486), b. Un ultimo pago enel mes de DICIEMBRE por valor de DOS MILLONES CIENTO SETENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS SETENTA Y OCHO PESOS M/CTE. (2.177.578) 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 contrataciónde instructores el cual se proyecta con fecha máxima de terminación el 17 de diciembre de2021.

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 EmprendeRural SER

Obligaciones Especificas:

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 la reunión con la dinamizadora del programa ser de manera presencial para trabajar entregables fortalecimientos programa.	Fotos Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
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 de emprendimiento; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.	Se realiza alistamiento correspondiente al mes de noviembre en las formación para los programas asignados pare el segundo semestre en los diferentes municipios. Se revisaron proyectos con los de los programas asignados. Se realizó estrategias didácticas de los proyectos formativos bajo la modalidad presencial para trasmitirles en las horas de formación como son material de apoyo, videos, diapositivas, Se alisto portafolio correspondiente a las fichas Asignadas.	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" de acuerdo a los procedimientos y	Se ejecutan de manera presencial, las diferentes actividades contempladas en las guías de	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2

	lineamientos establecidos en la guía para la ejecución del programa SER	aprendizajes apoyadas de estrategias didácticas como son: videos, diapositivas, orientacioneso tutoriales y representaciones gráficas para los diferentes programas en el área de emprendimiento **Fichas:** **Ficha: 2381056 Municipio de San Alberto** Emprendedor en producción de huevos**.** **Competencia:** Fomentar cultura Emprendedora según habilidades y competencias personales **Resultado de aprendizaje:** Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial** Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las	kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing

		actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados deacuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. Presentar prototipo de modelo de negociació de unidad productiva Inicio:26/07/2021 Final: 17/12/2021 **Ficha: 2383525 Municipio de San Alberto** Emprendedor en la elaboración de mobiliario en madera y guadua. **Competencia:** Fomentar cultura Emprendedora según habilidades y competencias personales. **Resultado de aprendizaje:** Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial**	

		Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados deacuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. Presentar prototipo de modelo de negociació de unidad productiva Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 17/12/2021 **Ficha: 2296453** **Municipio de Aguachica** Emprendedor en producciónde Derivados Cárnicos **Competencia:** Coordinar proyecto de acuerdo con los planes y programas establecidos por la empresa. **Resultado de aprendizaje:** 1. Identificar los productos o servicios para la implementación de la unidad productiva, según diagnóstico del entorno y las necesidades del mercado.	

		Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. Presentar prototipo de modelo de negociació de unidad productiva Inicio: 26/07/2021 Finaliza: 23/11/2021 **Ficha: 2282944** **Municipio San Alberto** Emprendedor en producción de frutales perennes. **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación. **Resultado de**	

		aprendizaje: 1. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados. **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial** Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. Presentar prototipo de modelo de negociació de unidad productiva Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 15/12/2021 **Ficha: 2282944**	

		Municipiode González Fortalecimiento en mercadeo y Ventas. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje:** 1. Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas. **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial y virtual.** Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** *Actividad 01:* Caracterizar los clientes con base al	

		diagnóstico de mercado realizado. Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 15/12/2021 **Ficha: 2382943** **Municipiode Rio de Oro** Fortalecimiento en mercadeo y Ventas. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje:** Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas. **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial y virtual.** Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz	

		Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje. *Actividad 01:* Caracterizar los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado. Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 17/12/2021 **Ficha: 2381049** **Municipiode Rio de Oro** Fortalecimiento en mercadeo y Ventas. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje:** Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas. **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial y virtual.** Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje,	

		estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados deacuerdo a la guía de aprendizaje.** *Actividad 01:* Caracterizar los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado. Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 17/12/2021 **Ficha: 2395092** **Municipiode Rio de Oro** Fortalecimiento en mercadeo y Ventas. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje:** Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas. **Acciones desarrolladascon los aprendices de manera presencial y virtual.** Se trabajó de manera presencial y se entregó	

		material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados deacuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01: Caracterizar los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado. Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 17/12/2021 **Ficha: 2382946** **Municipiode Rio de Oro** Fortalecimiento en mercadeo y Ventas. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje:** 1. Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas. **Acciones desarrolladascon los aprendices de**	

		manera presencial y virtual. Se trabajó de manera presencial y se entregó material de apoyo para que ellos desarrollen y entreguen al instructor, las actividades de aprendizaje, estas se desarrollan en el ambiente de formación mediante, talleres escritos los cuales son entregados a cada aprendiz **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** *Actividad 01:* Caracterizar los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado. Inicio: 29/07/2021 Finaliza: 17/12/2021	
4	Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la formación. 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	Se hizo uso permanente de la plataforma virtual SofíaPlus para reportar y Sistematizar las actividades, acciones y resultadosrealizadas en el marco del objeto contractual tales como: Registrar y asociar apéndices, verificar los aprendices están debidamente matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras acciones.	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing

	del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.	Se suben al drive las evidencias de cada una de la fichas de formación, de igual forma se suben evidencias de formaciones presenciales.	
5	En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER	Se crearon las unidades productivas correspondientes a el segundo semestre	Drive
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 dinamizadora del programa de las actividades realizadas de manera presencial de los diferentes programas para las formaciones asignadas en los diferentes municipios para el segundo semestre.	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
7	Apoyar la realización del diagnóstico f inal, 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	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 correspondientea la fase II del programa SER, cada vez que una unidad Participe en una formación.	No aplica para este periodo	No aplica para este periodo
9	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización,	Participe con mis unidades productivas en el municipio de gonzalez en la primera feria Gonzalez Emprende	Drive

	gestión empresarial y financiera cuando se requiera		
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 formuló y se gestionó en articulación con el instructor tecnico la estructura integrada de seguimiento y la ficha técnica del producto, como entregable del proceso formativo para la creación de la unidad productiva. • Diagnostico fase 1. • Relación de emprendedores. • Modelo CANVAS. • Estructura organizacional y administrativa. • Seguimiento y gestión. • Requerimiento de la Inversión. • Analisis financiero.	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?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 la reunión con la dinamizadora del programa ser de manera presencial para trabajar entregables fortalecimientos programa.	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales..	No aplica para el mes	No aplica para este periodo
13	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas	No aplica para el mes	No aplica para este periodo

	fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas		
14	Gestionar la certificación en la norma de competencia "Orientar proceso Format ivos"presenciales con base en los planes de formación concertados y "orientar procesos formativos en la modalidad distancia con base a los planes de estudios", cuando al momento de contratación no se cuenten con Ellas dentro del primer trimestre 2021.	Ya me encuentro certificada	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
15	Realizar su afiliación ante su administradora de riesgos tipo II 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.	Ya me encuentro afiliada	Certificado.

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
1	75321	GONZALEZ	10/11/2021	10/11/2021
2	80421	RIO DE ORO	11/11/2021	11/11/2021

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 el No. 2328788118 expedido por - SOI correspondiente al mes de octubre del año 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (x) folios

Cordialmente,

DEISY YARURO CARRASCAL.
Contratista
C.C. No. 49.660.503

Recibí a satisfacción:

JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 2298985
Coordinador Académico

EVIDENCIAS DE ACTIVIDADES REALIZADAS

FICHA 2381049 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA

RIO DE ORO





FICHA 2382946 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

RIO DE ORO





FICHA 2382943 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

RIO DE ORO





FICHA 2395092 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA RIO DE ORO





FICHA 2297463 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE HUEVOS SAN ALBERTO





FICHA 2296453 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS

AGUACHICA





FICHA 2383525 EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE MOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA SAN ALBERTO





FICHA 2400995 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE FRUTALES PERENNES

SAN ALBERTO





REUNION PROGRAMA SER DINAMIZADORES E INSTRUCTORES DE EMPRENDIMIENTO

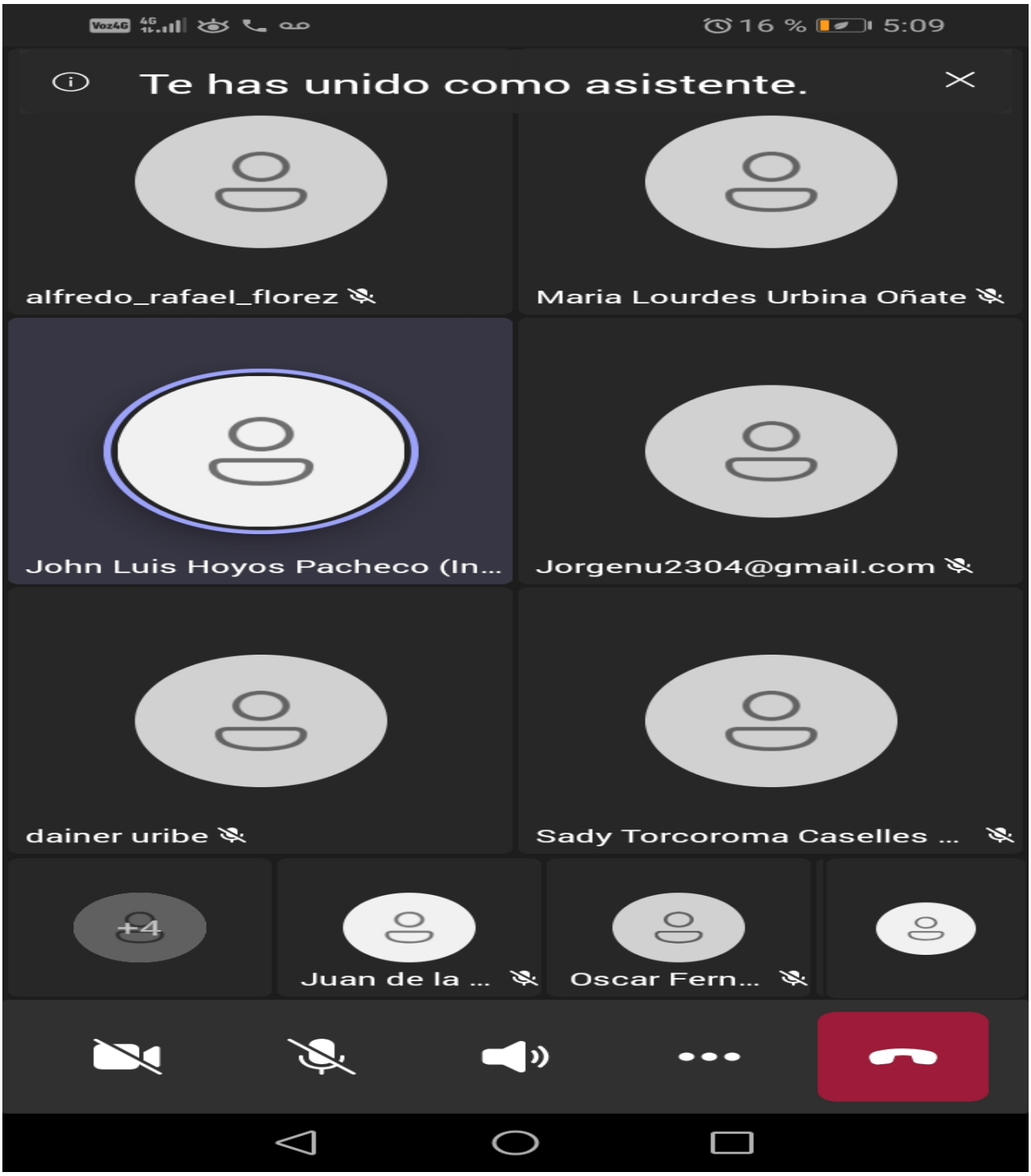




PARTICIPACION PRIMERA FERIA AGROEMPRESARIAL GONZALEZ EMPRE




SENA
AVÍCOLA
LEONELDA S.A.S
Producción de huevos semicriollos
GONZÁLEZ CESAR
SENA


16 % 5:09
Te has unido como asistente.
alfredo_rafael_florez
Maria Lourdes Urbina Oñate
John Luis Hoyos Pacheco (In...
Jorgenu2304@gmail.com
dainer uribe
Sady Torcoroma Caselles ...
+4
Juan de la ...
Oscar Fern...

APOYO ENTREGA DE MATERIALES DE FORMACION







TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/11/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2382944 - 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: 2381049 - 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 : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2381041 - 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: 2382946 - 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: 2382943 - 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: 2400995 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE FRUTALES PERENNES.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040105301 ALISTAR MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, ELEMENTOS E INSUMOS PARA LA REALIZACIÓN DE PRÁCTICAS CULTURALES SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y TIPO DE CULTIVO.

27040105302 REALIZAR LABORES CULTURALES AL CULTIVO CON BASE EN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040105303 REVISAR LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

27040105304 APLICAR AJUSTES EN LAS LABORES DE CULTIVO SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040109701 IDENTIFICAR CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE CULTIVO DE FRUTALES PERENNES SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS, TIPO DE CULTIVO Y NORMATIVA

27040109702 DETERMINAR LOS RECURSOS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE CULTIVO DE FRUTALES PERENNES TENIENDO EN CUENTA CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA

27040109703 VERIFICAR LA PLANEACIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS, FRENTE A SU DISPONIBILIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS.

27040109704 APLICAR AJUSTES A LA PROYECCIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN FRUTALES PERENNES DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA PRODUCTIVO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2381056 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE HUEVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD EN EXPLOTACIONES AVÍCOLAS, DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050200601 RECONOCER EL PLAN SANITARIO Y EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD PARA EL ALISTAMIENTO DEL GALPÓN, SEGÚN NORMATIVA AVÍCOLA.

27050200602 REALIZAR PRÁCTICAS DE LIMPIEZA, DESINFECCIÓN Y CONTROL DE INGRESO EN GRANJA AVÍCOLA SEGÚN NORMATIVA.

27050200603 APLICAR MÉTODOS DE CONTROL DE PLAGAS Y ROEDORES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO Y NORMATIVA.

27050200604 VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD Y PLAN SANITARIO EN EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN AVÍCOLA ACUERDO A LA NORMATIVA DE BIOSEGURIDAD.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar aves según guía técnica y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050203701 ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS, INSUMOS PARA PRODUCCIÓN DE AVES DE POSTURA SEGÚN NORMATIVA.

27050203702. REALIZAR PRÁCTICAS SANITARIAS DE ACUERDO CON CRITERIO TÉCNICO

27050203703 ALIMENTAR AVES DE POSTURA DE ACUERDO CON GUÍA TÉCNICA.

27050203704 VERIFICAR EL RENDIMIENTO DEL LOTE SEGÚN PARÁMETROS PRODUCTIVOS Y DE BIOSEGURIDAD.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 10,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2383525 - 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 : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2395092 - 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 : 24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 170,00

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: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL