PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica Noviembre 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 noviembre 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 la reunion presencial para adelantar un proceso de fortalecimiento a unas fichas de fortalecimiento solicitadas por la líder del programa ser emprende rural dia 9 y 19 de noviembre de 2021.	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 aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación	Se realiza alistamiento correspondiente al mes de Noviembre 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 en el drive.	Evidencias drive link https://drive.google.com/drive/folders/1_gyjeAAczEhhtnVrZCvNqXn6DiSxTS74?usp=sharing

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, 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 2383526,** curso EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE MOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA, municipio tamalameque corregimiento zapatosa cesar lugar colegio inicio 4 de agosto al 15 diciembre de 2021 C**OMPETENCIA**:Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de 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. **actividades a realizar**: publicidad, trabajo en equipo, corometraje de emprendimiento, modelo canvas. **ficha 2381054,** curso EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS municipio de chimichagua corregimiento zapati cesar lugar salón comunal fecha inicio 27 de julio fecha final 7 diciembre de 2021 **competencia:** Programar proyectos	Evidencias drive link https://drive.google.com/drive/folders/1_gyjeAAczEhhtnVrZCvNqXn6DiSxTS74?usp=sharing

		según especificaciones técnicas y métodos de planeación **resultado de aprendizajes:** Identificar el problema a solucionar con base en información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno. Determinar actividades y recursos requeridos para el desarrollo del proyecto aplicando técnicas de planeación y criterios técnicos. **actividades a realizar**: publicidad, trabajo en equipo, corometraje de emprendimiento, modelo canvas. **ficha 2386209 curso** EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO. municipio de tamalameque corregimiento palestina cesar lugar salón comunal fecha inicio 4 de agosto fecha final 15 diciembre de 2021 **competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales y Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico. **Resultado de aprendizaje:** Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno. **actividades a realizar**: publicidad, trabajo en equipo, corometraje de emprendimiento, modelo canvas. **ficha,** curso Emprendimiento en apicultura, muncipio san martin la ilusion cesar lugar salón comunal inicio **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**: publicidad, trabajo en equipo, corometraje de emprendimiento, modelo canvas. **ficha 2391721,** Fortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio pailitas cesar fecha inicio 10 de agosto fecha final 14 diciembre 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** portafolio de servicio, publicidad, marketing digital, estrategias de marketing con las redes sociales, el significado del color en el marketing.	

		ficha 2392801, Fortalecimiento en mercadeo y ventas, municipio pailitas cesar fecha inicio 12 de agosto fecha final 16 diciembre 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** portafolio de servicio, publicidad, marketing digital, estrategias de marketing con las redes sociales, el significado del color en el marketing. **ficha 2393690,** Fortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio aguachica cesar fecha inicio 20 de agosto fecha final 3 diciembre 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** portafolio de servicio, publicidad, marketing digital, estrategias de marketing con las redes sociales, el significado del color en el marketing. **ficha 2396693,** Fortalecimiento en mercadeo y ventas, muncipio aguachica cesar fecha inicio 16 de agosto fecha final 29 noviembre 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** portafolio de servicio, publicidad, marketing digital, estrategias de marketing con las redes sociales, el significado del color en el marketing.	

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 evidencias de cada una de la fichas de formación.	Evidencias drive link https://drive.google.com/drive/folders/1_gyjeAAczEhhtnVrZCvNqXn6DiSxTS74?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 líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER	Se hicieron los respectivos procesos con las unidades en los diferentes municipios, registro de up, creación acta up.	Evidencias drive link

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 para el segundo semestre de 2021 retomadas en los municpios asignados mensualmente.	Evidencias drive asitencias evidencias fotograficas link: https://drive.google.com/drive/folders/1_gyjeAAczEhhtnVrZCvNqXn6DiSxTS74?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.	Se hicieron los respectivos procesos con las unidades en los diferentes municipios, registro de up, creación acta up.	
9	Apoyar al programa SER en la ejecución de	Se realizo una capacitación con la cámara de comercio el dia 18 de noviembre sobre asociatividad y	Evidencia drive

	actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera	fuentes de financiación en las instalaciones de la cooperativa coocic tamalameque para las unidades productivas del municipio y sus alrededores, con el fin de fortalecerlas y darles a conocer todo el proceso de asociatividad y las posibles fuentes de financiación.	
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 la estructura de seguimiento en acompañamiento con el instructor técnico de cada programa de negocio rural	
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 reunion presencial para adelantar un proceso de fortalecimiento a unas fichas de fortalecimiento solicitadas por la líder del programa ser emprende rural dia 9 y 19 de noviembre de 2021.	Evidencias del curso al final del informe
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos	No aplica para el mes	

	de unidades productivas rurales..		
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 relacionadas con labores agrícolas. Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en	Ya me encuentro afiliado	

	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
	75521	CHIMICHAGUA	10/11/2021	10/11/2021
	80621	TAMALAMEQUE	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 pagos conrrespondiente al mes de octubre, N° **8616490569** 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

Ficha 2383526, EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE MOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA









Ficha 2381054, curso EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS







Ficha 2386209 curso EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO.



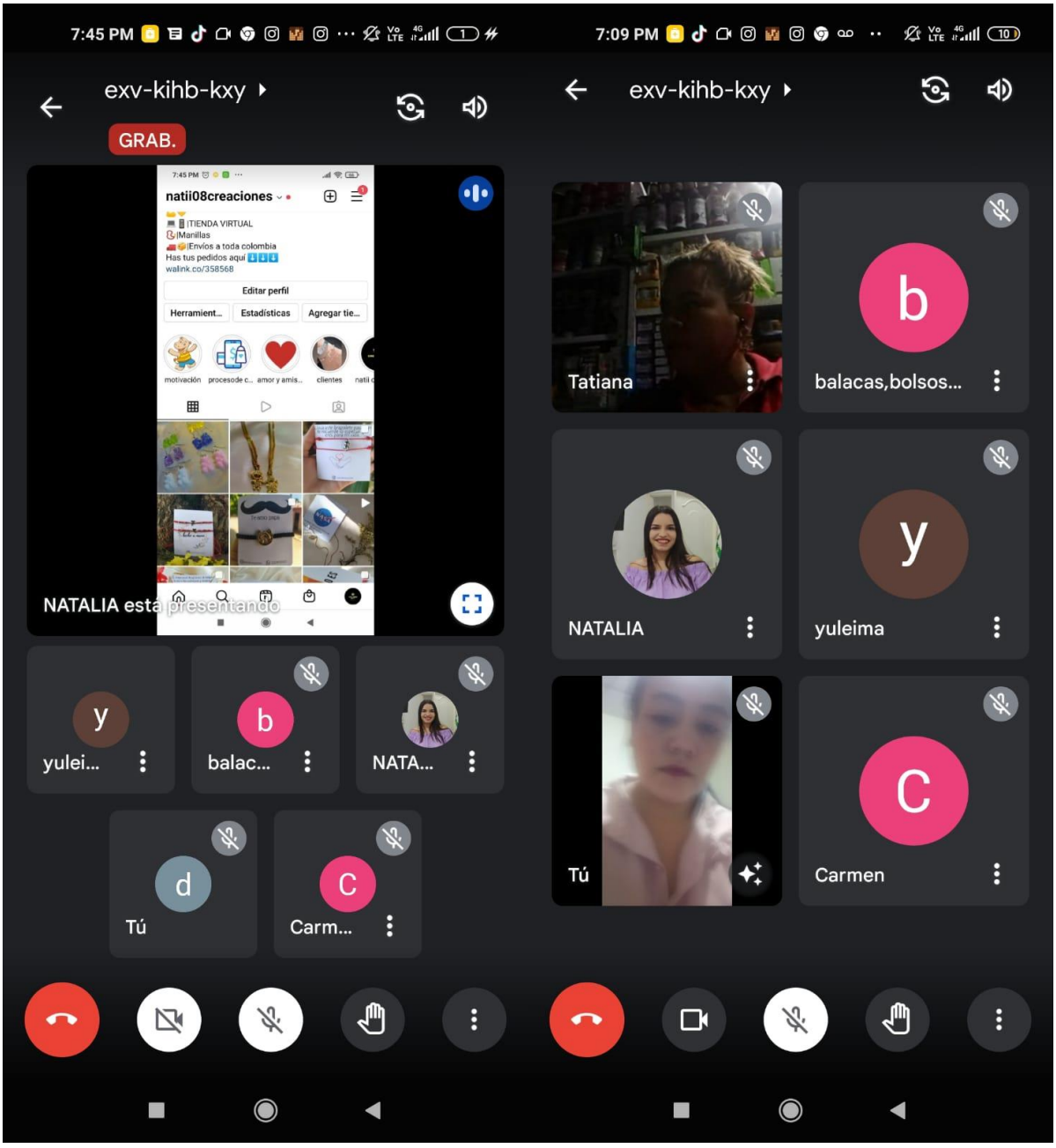


Ficha 2403173 EMPRENDEDOR EN APICULTURA





Ficha 2391721 Y 2392801, Fortalecimiento en mercadeo y ventas pailitas





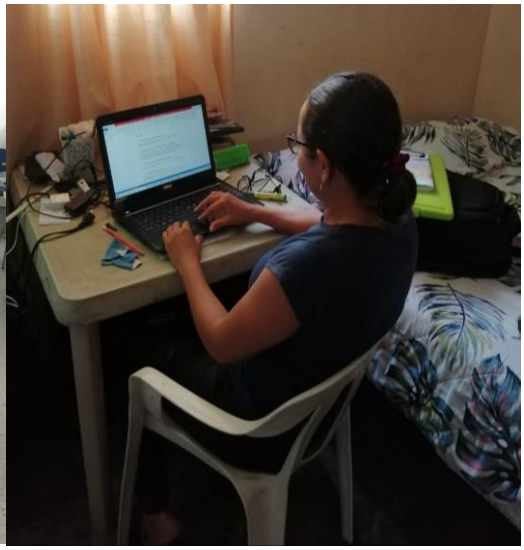

Ficha 2393690 y 2393693, Fortalecimiento en mercadeo y ventas






2437733 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR



REUNION SER PRESENCIAL DIA 19 de Noviembre de 2021



CAPACITACION ASOCIATVIDAD Y FUENTES DE FINACIACION





TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA SUGEY SOSA GOMEZ

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: 2381054 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTABLECER LA ESPECIE ACUICOLA APLICANDO LAS BUENAS PRACTICAS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27060100201 - PREPARAR EL AMBIENTE DE CULTIVO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ESPECIE Y DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN

27060100202 - SEMBRAR PECES APLICANDO LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS.

27060100203 - VERIFICAR LOS PROCESOS DE PREPARACIÓN Y SIEMBRA DE ALEVINOS APLICANDO CRITERIOS TÉCNICOS

27060100204 - IMPLEMENTAR ACCIONES CORRECTIVAS EN LOS PROCESOS DE PREPARACIÓN Y SIEMBRA DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27060100301 - ELABORAR PLAN DE MANEJO DEL CULTIVO DE ACUERDO CON INDICACIONES TÉCNICAS Y MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD

27060100302 - ALIMENTAR EL CULTIVO TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS

27060100303 - MONITOREAR EL MANEJO DEL CULTIVO DE ACUERDO CON EL PLAN ESTABLECIDO E INDICACIONES DE PROCESO

27060100304 - APLICAR MEDIDAS SANITARIAS Y DE BIENESTAR ANIMAL TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27060100305 - DEFINIR AJUSTES EN EL MANEJO DEL CULTIVO SEGÚN INFORME DE HALLAZGOS E INDICACIONES TÉCNICAS.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR CON BASE EN INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO.

28030120002 - DISEÑAR EL PROYECTO PRODUCTIVO DE ACUERDO CON DIAGNÓSTICO, RECURSOS Y CRITERIOS TÉCNICOS.

28030120003 - DETERMINAR ACTIVIDADES Y RECURSOS REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO APLICANDO TÉCNICAS DE PLANEACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

28030120004 - REALIZAR SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROYECTO DE ACUERDO CON INDICADORES DEFINIDOS.

28030120005 - IMPLEMENTAR ACCIONES CORRECTIVAS Y DE MEJORA AL DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN RESULTADO DE SEGUIMIENTO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2437733 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• 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.

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.

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.

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.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2392801 - 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: 2391721 - 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: 2386209 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Alimentar especie animal según procedimiento técnico y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050104001. ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS Y ALIMENTOS PARA PORCINOS APLICANDO CRITERIOS TÉCNICOS

27050104002. COMPROBAR CANTIDAD Y CALIDAD DEL ALIMENTO Y AGUA A SUMINISTRAR SEGÚN CRITERIO TECNICO

27050104003. ALIMENTAR CERDOS DE ACUERDO CON ETAPA PRODUCTIVA Y PROTOCOLO.

27050104004. AJUSTAR PRACTICAS DE ALIMENTACION CONFORME A RESULTADO DEL PROCESO Y PROTOCOLO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación vigente

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050104201. IDENTIFICAR ANOMALIAS, ENFERMEDADES Y MANIFESTACIONES DE LESION DE ACUERDO CON CRITERIOS TECNICOS Y PRINCIPIOS DE BIENESTAR ANIMAL

27050104202. ALISTAR MATERIALES E INSUMOS SANITARIOS DE ACUERDO CON PROTOCOLO.

27050104203. APLICAR TRATAMIENTO DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO Y PRESCRIPCIÓN DEL PROFESIONAL.

27050104204. DOCUMENTAR ACTIVIDADES SANITARIAS DE ACUERDO CON CRITERIO TECNICO Y NORMATIVA

• 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.

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.

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.

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.

24020153304 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

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 : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2396690 - 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

FICHA DE APRENDIZAJE: 2396693 - 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 : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2403173 - EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Establecer apiario segun parametros tecnicos y normativa ambiental.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050106501 SELECCIONAR ZONA DE PRODUCCIÓN APÍCOLA SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ESPECIE.

27050106502 ACONDICIONAR ÁREA DE PRODUCCIÓN APÍCOLA CON BASE EN LOS PARÁMETROS TÉCNICOS.

27050106503 REALIZAR LA INSTALACIÓN DE COLMENAS SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y NECESIDADES PRODUCTIVAS.

27050106504. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN EL ESTABLECIMIENTO DEL APIARIO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS

• 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.

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.

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.

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.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manejar colmena segun criterios tecnicos y normativa ambiental

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27050106601 REALIZAR EL PROCESO DE ALIMENTACIÓN DE COLMENAS SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ESPECIE.

27050106602 INSPECCIONAR COLMENAS CON BASE EN LOS PARÁMETROS TÉCNICOS Y PRODUCTIVOS.

27050106603 CONTROLAR PLAGAS Y ENFERMEDADES SEGÚN TÉCNICAS DE MONITOREO.

27050106604 DETERMINAR PROTOCOLOS DE MANEJO PRODUCTIVO Y REPRODUCTIVO SEGÚN NECESIDADES DEL APIARIO.

• 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 : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2383526 - 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

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 : 16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 195,00

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