INFORME DE ACTIVIDADES

Nombre del Instructor / Instructora: MONICA PAOLA CARO SORA

Semana: 16 y 23 de diciembre 2021

Nombre del programa y No de Ficha: 2340206

Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

Resultado de Aprendizaje

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Medio utilizado: Correo electrónico, Whatssapp, Meet.

Temas tratados:

Descripción de las actividades realizadas:

SUB ACTIVIDAD 4 según la explicación del instructor sobre generalidades del plan de negocios y canvas por medio de diapositivas luego se realizará el taller plan de negocios y taller canvas.

Link donde se dispuso el material de apoyo:

https://drive.google.com/drive/folders/1ilQqq_5R-Yub22gLOwf_2KJnAVJk8Nzg?usp=sharing

Novedades: (Asisten a formación en 15 aprendices a la sesión).

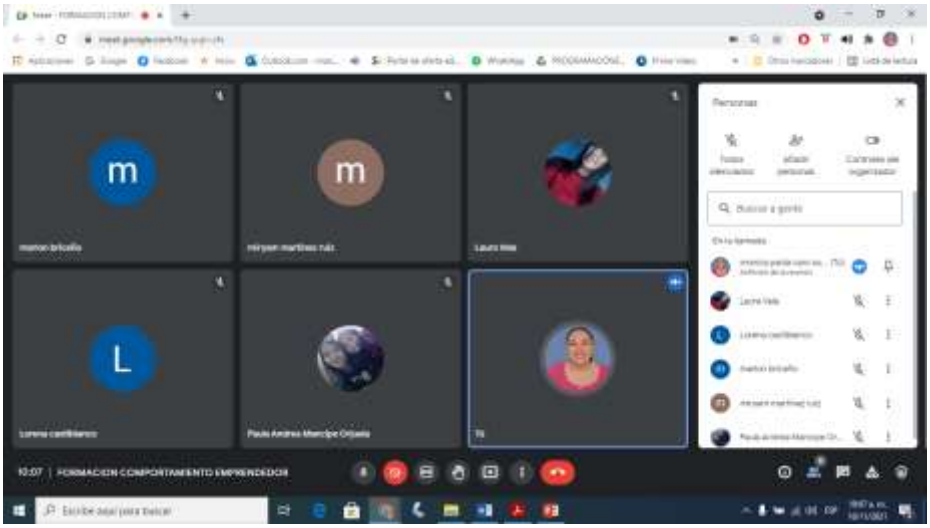
Los aprendices realizan las actividades y las envían por correo.

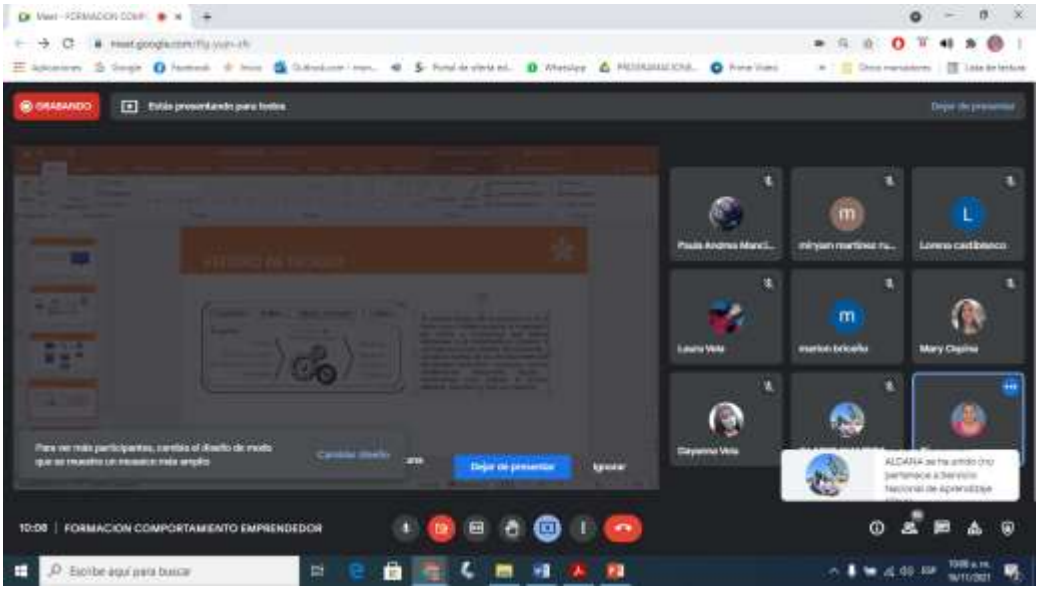
Observaciones:

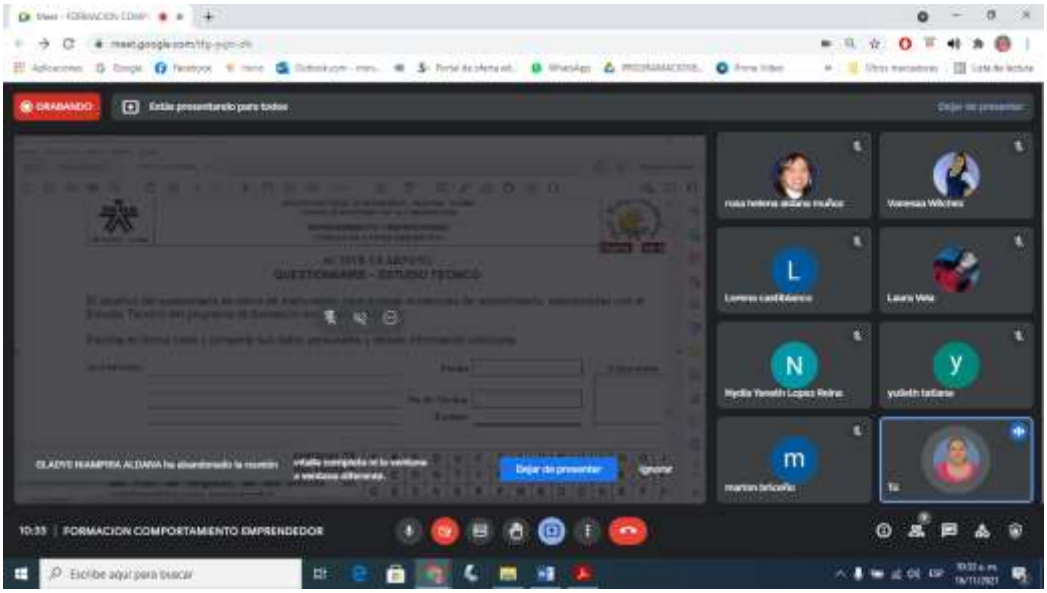
Las sesiones se realizan por Meet ya que no se ha podido realizar por territorium.

FORMACION 16 DE NOVIEMBRE

Estudio técnico

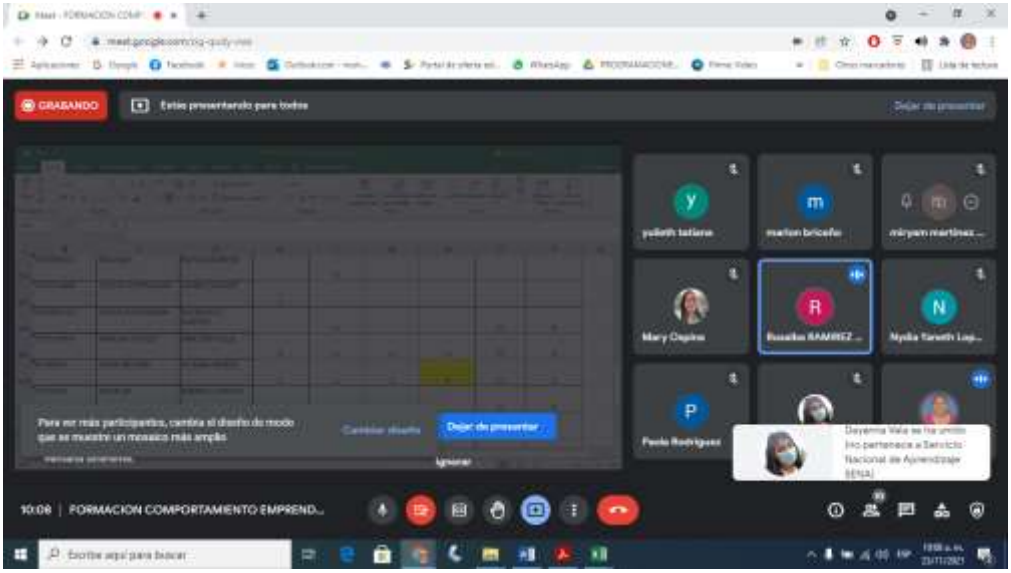


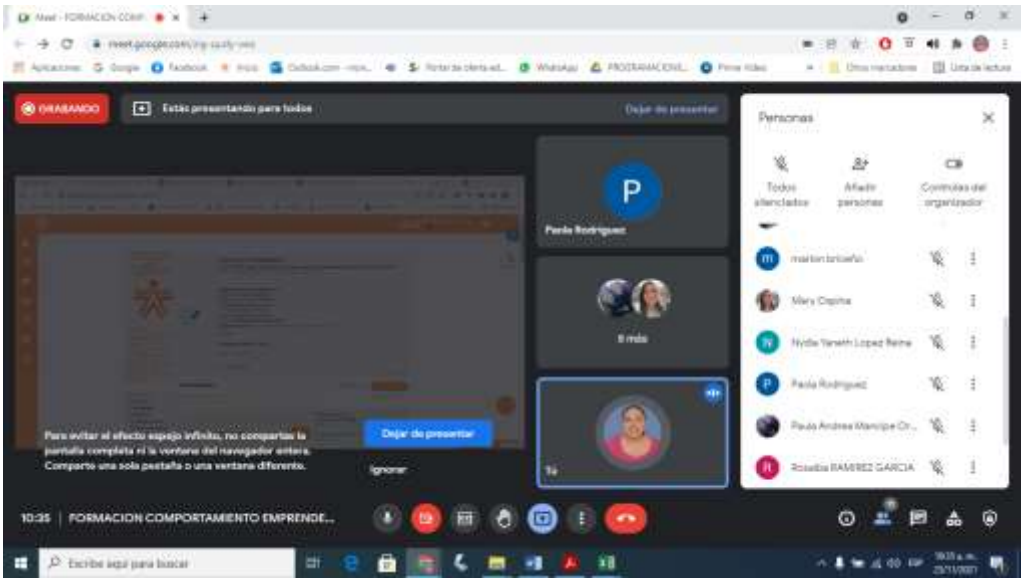




FORMACION 23 OCTUBRE

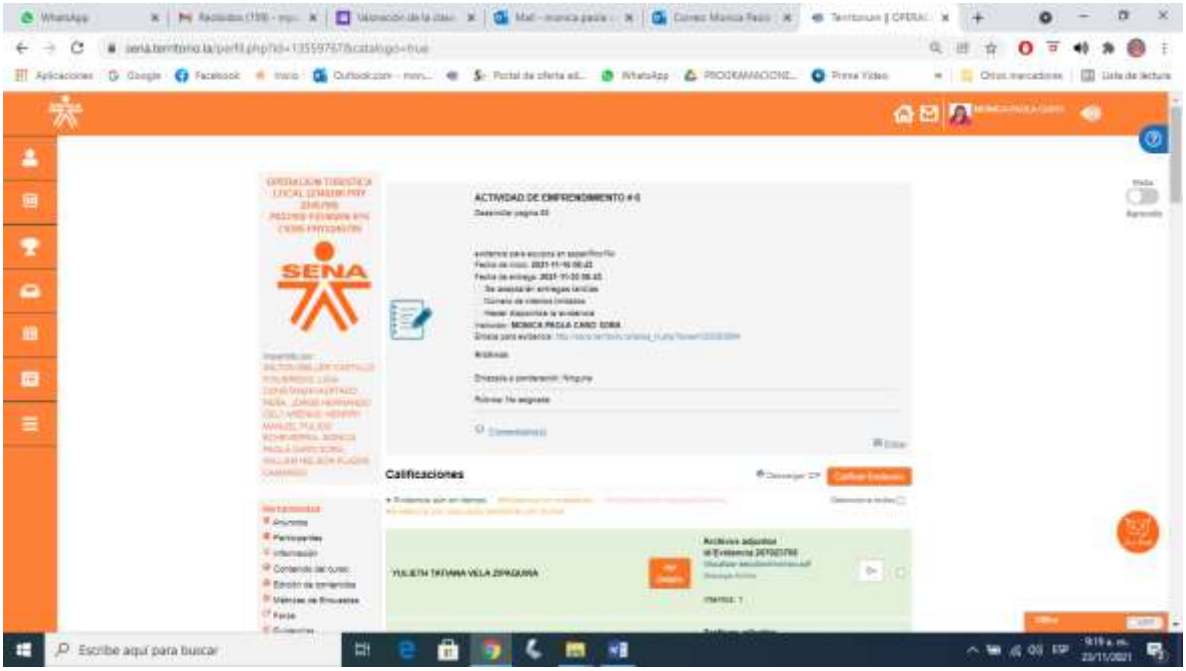
Estudio financiero

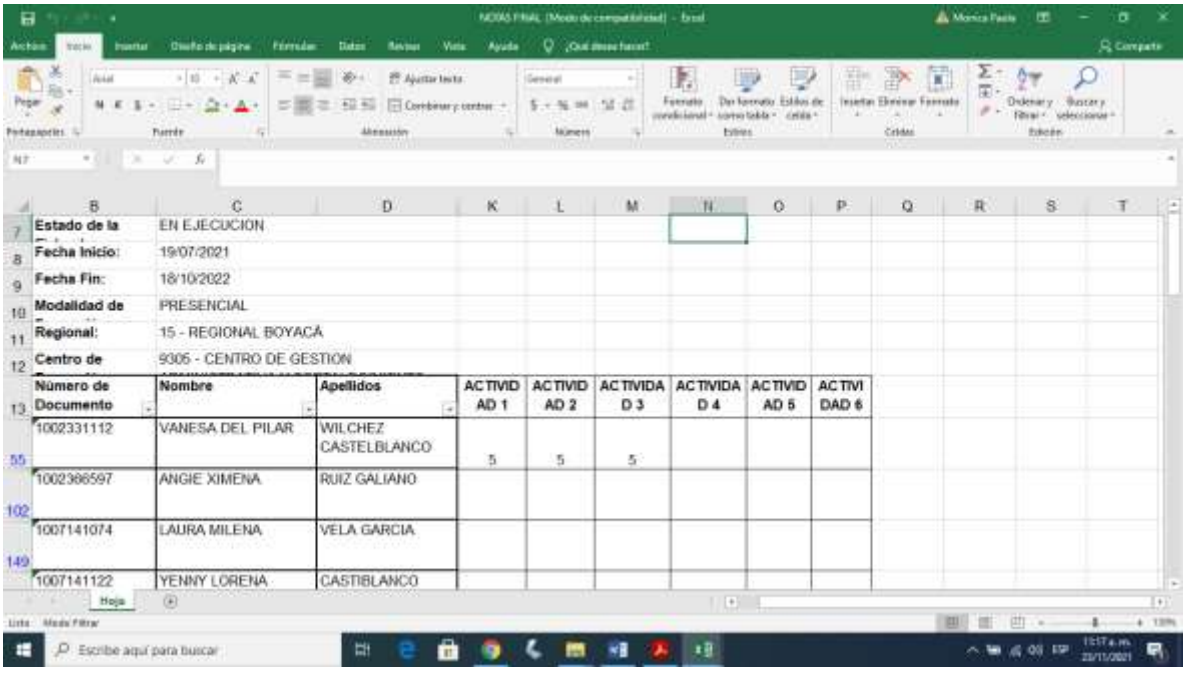




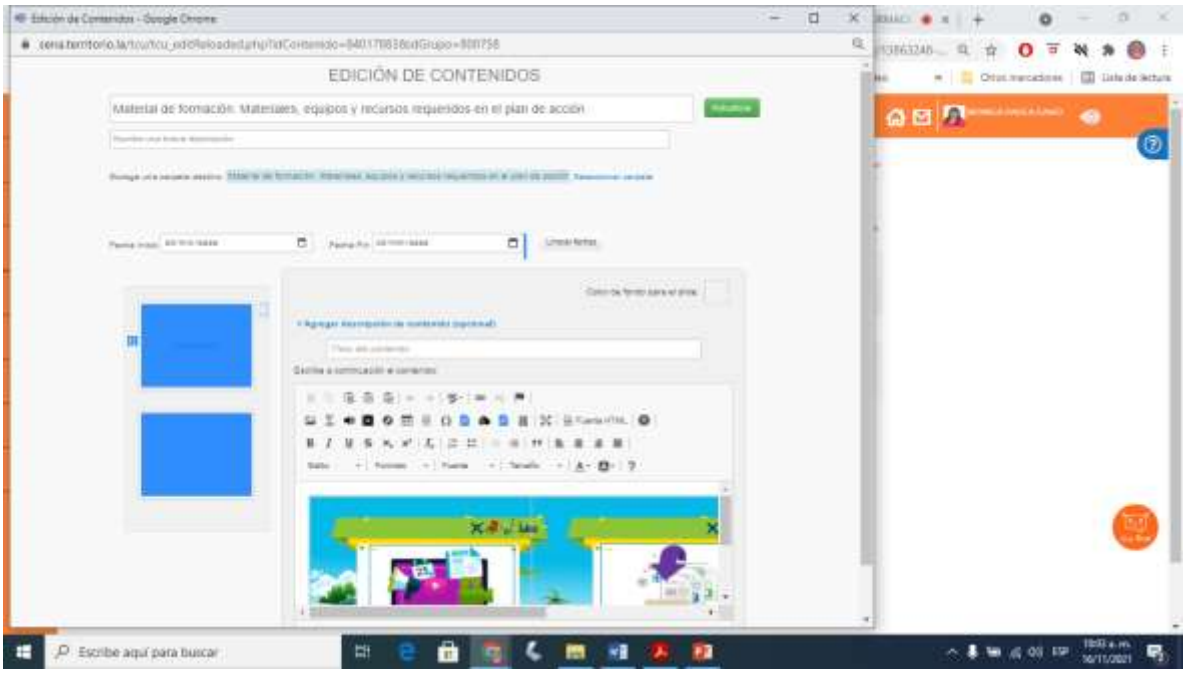
EVALUACION DE EVIDENCIAS

Se envía reporte de evidencia a los aprendices

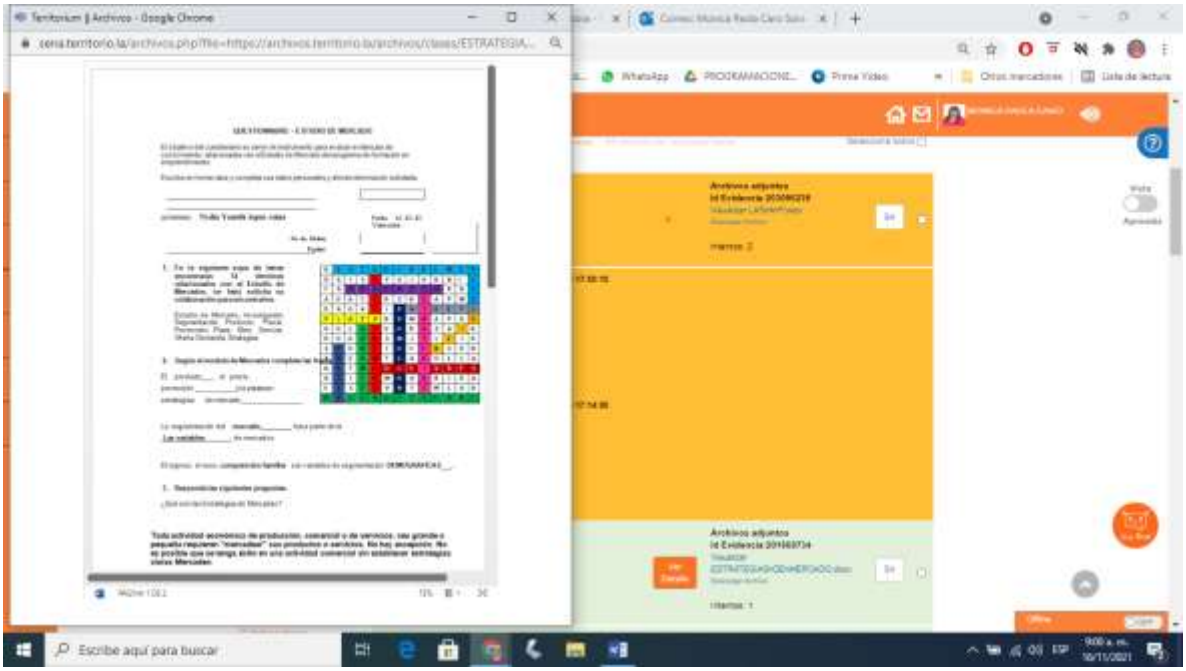




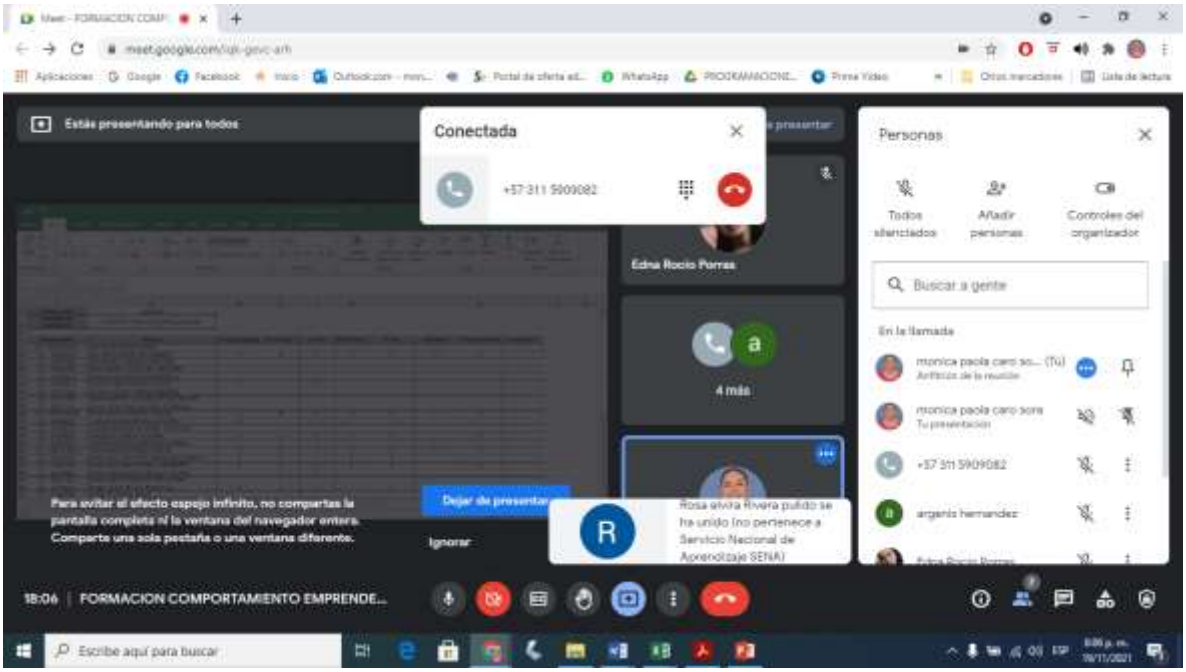
	B	C	D	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
7	**Estado de la**	EN EJECUCION											
8	**Fecha Inicio:**	19/07/2021											
9	**Fecha Fin:**	18/10/2022											
10	**Modalidad de**	PRESENCIAL											
11	**Regional:**	15 - REGIONAL BOYACÁ											
12	**Centro de**	9305 - CENTRO DE GESTION											
13	**Número de Documento**	**Nombre**	**Apellidos**	**ACTIVIDAD 1**	**ACTIVIDAD 2**	**ACTIVIDAD 3**	**ACTIVIDAD 4**	**ACTIVIDAD 5**	**ACTIVIDAD 6**				
55	1002331112	VANESA DEL PILAR	WILCHEZ CASTELBLANCO	5	5	5							
102	1002386597	ANGIE XIMENA	RUIZ GALIANO										
149	1007141074	LAURA MILENA	VELA GARCIA										
	1007141122	YENNY LORENA	CASTIBLANCO										

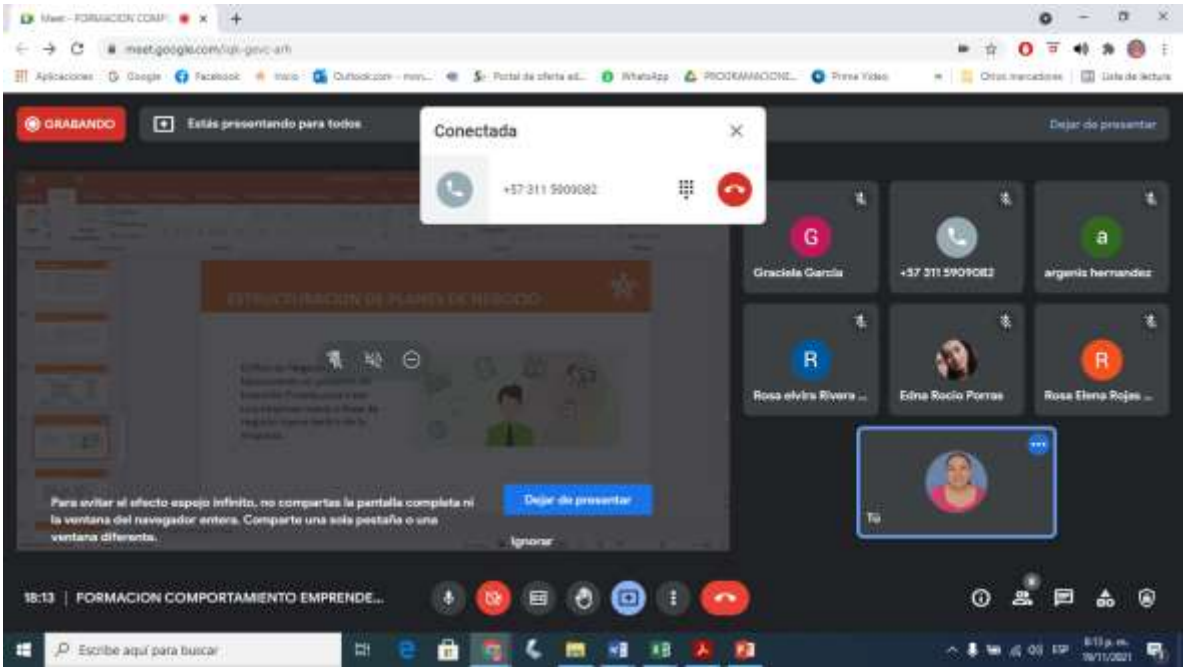


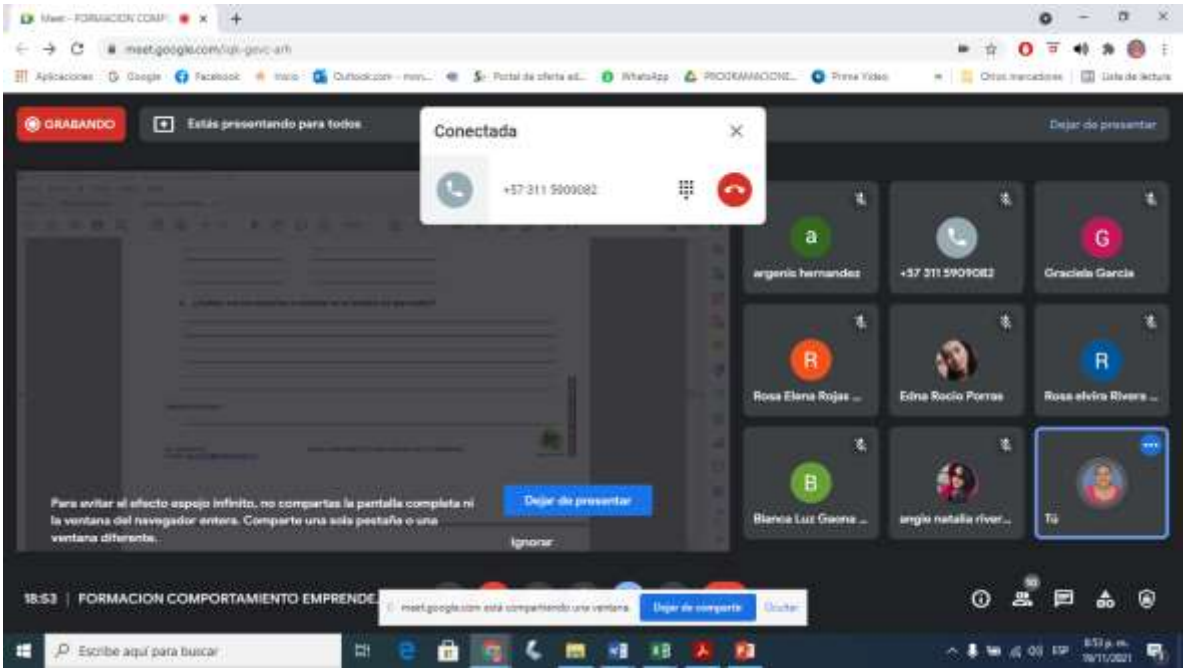
EVALUACION DE EVIDENCIAS



17 noviiembre


Estás presentando para todos
Conectada
+57 311 5909082
Personas
Todos silenciados
Añadir personas
Controles del organizador
Buscar a gente
En la llamada
Edna Rocio Porras
4 más
Para evitar el efecto espejo infinito, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
Rosa elvira Rivera pulido se ha unido (no pertenece a Servicio Nacional de Aprendizaje SENA)
18:06 | FORMACION COMPORTAMIENTO EMPRENDE...
Escribe aquí para buscar


GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Conectada
+57 311 5909082
Graciela Garcia
+57 311 5909082
argenis hernandez
Rosa elvira Rivera ...
Edna Rocio Porras
Rosa Elena Rojas ...
Para evitar el efecto espejo infinito, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
18:13 | FORMACION COMPORTAMIENTO EMPRENDE...
Escribe aquí para buscar


GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Conectada
+57 311 5909082
argenis hernandez
+57 311 5909082
Graciela Garcia
Rosa Elena Rojas ...
Edna Rocio Porras
Rosa elvira Rivera ...
Blanca Luz Guerra ...
argie natalia river...
Tú
Para evitar el efecto espejo infinito, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
18:53 | FORMACION COMPORTAMIENTO EMPRENDE...
Escribe aquí para buscar

INFORME DE ACTIVIDADES

Nombre del Instructor / Instructora: MONICA PAOLA CARO SORA

Semana: 17 de noviembre 2021

Nombre del programa y No de Ficha: 2445581 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

Resultado de Aprendizaje

4. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Medio utilizado: Correo electrónico, plataforma Territorium, Whatssapp, Meet.

Temas tratados:

Descripción de las actividades realizadas:

SUB ACTIVIDAD 4 según la explicación del instructor sobre generalidades del plan de negocios y canvas por medio de diapositivas luego se realizará el taller plan de negocios y taller canvas.

Link donde se dispuso el material de apoyo:

https://drive.google.com/drive/folders/1BkRNPrtppEcioHN5KuchMcZPtzmn2F2C?usp=sharing

Novedades: (Asisten a formación en 15 aprendices a la sesión).

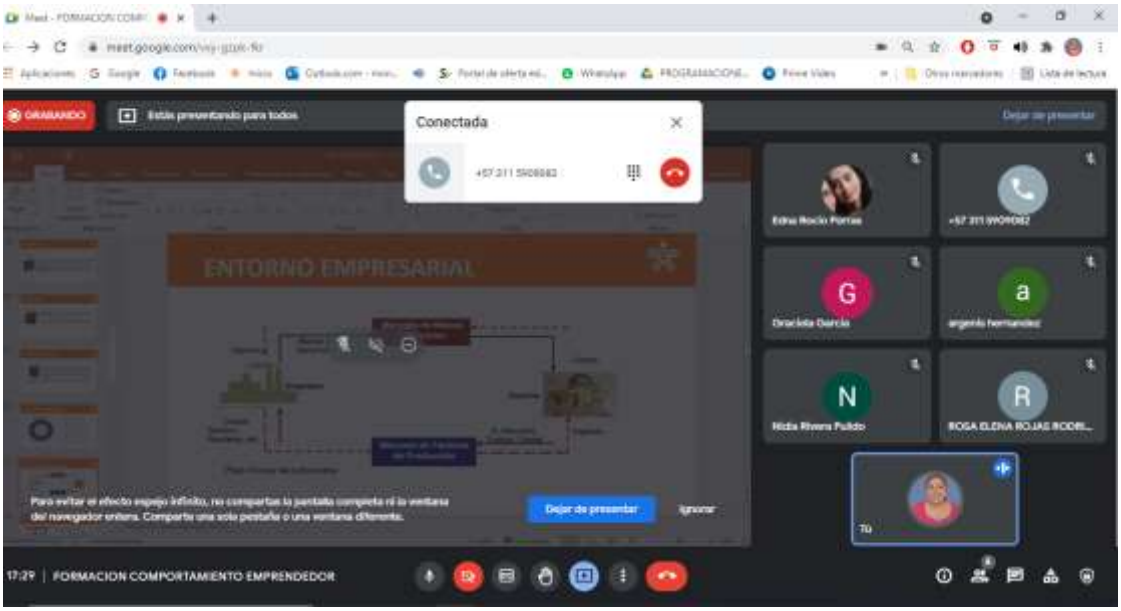
Los aprendices realizan La actividad la suben a la plataforma territorium.

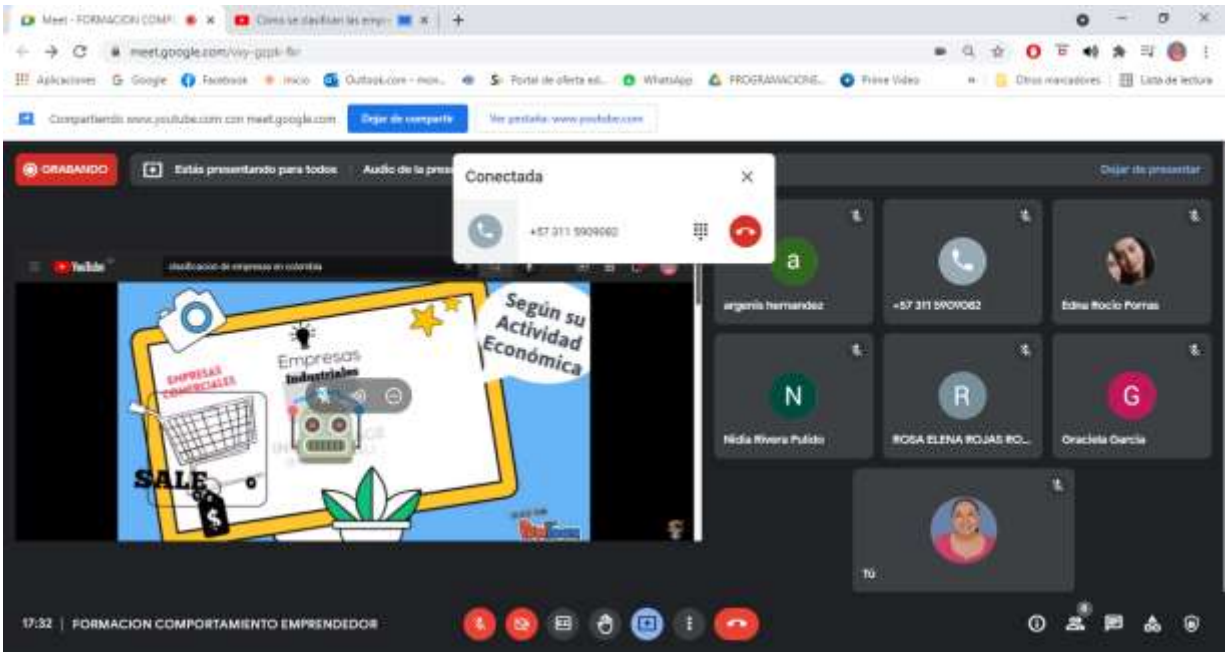
Observaciones:

- Las evidencias se suben a plataforma.
- Las sesiones se realizan por Meet ya que no se ha podido realizar por territorium.

Formación 17 de noviembre

Estudio técnico y financiero


GRABANDO
Estás presentando para todos
Conectada
Dejar de presentar
ENTORNO EMPRESARIAL
Para evitar el efecto espejo infinito, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
Tú
17:29 | FORMACION COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR


GRABANDO
Estás presentando para todos
Conectada
Según su Actividad Económica
Empresas Industriales
SALE
Tú
17:32 | FORMACION COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Evidencias

SENA

ACTIVE LEARNING

CUESTIONNAIRE – ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo del cuestionario es servir de instrumento para evaluar evidencias de conocimiento, relacionadas con el Estudio de Mercado del programa de formación en emprendimiento.

Escriba en forma clara y completa sus datos personales y demás información solicitada

APRENDIZ: YEIDER EDUARDO EDUER A PUYUPO

Ficha:

No de Orden:

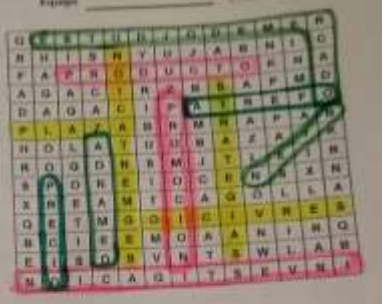
Equipo:

Valoración:

ACTIVIDAD 5

1. **En la siguiente sopa de letras encontraran 12 términos relacionados con el Estudio de Mercados, se la(s) solicita su colaboración para encontrarlos.**

   Estudio de Mercado, Investigación, Segmentación, Producto, Precio, Promoción, Plaza, Bien, Servicio, Oferta, Demanda, Estrategias



2. **Según el modulo de Mercados complete las frases:**

El PRODUCTO el precio LA PROMOCION y la plaza son ESTRATEGIAS de MERCADEO

La segmentación del MERCADO hace parte de la INVESTIGACION de mercados

El ingreso, el sexo, EDAD, RAZA son variables de segmentación DEL MERCADO

3. **Responda las siguientes preguntas.**

¿Qué son las Estrategias de Mercadeo?

SON LAS ACCIONES, TÁCTICAS O ACTIVIDADES QUE DESARROLLAMOS Y NOS PERMITEN INCREMENTAR LAS VENTAS Y LOGRAR UNA VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE EN EL MERCADO.

¿Qué es la segmentación de mercados?

ES LA QUE NOS PERMITE IDENTIFICAR EL PERFIL DE LOS CONSUMIDORES QUE DEMANDAN MI PRODUCTO O SERVICIO CONSISTE EN SUBDIVIDIR EL MERCADO EN GRUPOS HOMOGENEOS PARA LO CUAL SE TIENEN EN CUENTA VARIABLES GEOGRAFICAS PSICOGRAFICAS. CONDUCTUALES Y DEMOGRAFICAS.

Cel: 3206801425
E-mail: mocarro3@misena.edu.co

INFORME ACTIVIDADES

Nombre del Instructor / Instructora: MONICA PAOLA CARO SORA
Semana: 19,20 y 26 de noviembre del 2021.
Nombre del programa y No de Ficha: 2318004 GUIANZA TURISTICA

Resultado de Aprendizaje

Identificar las oportunidades que el sena ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.

Concretar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa de formación con base en la política institucional.

Temas tratados:

Descripción de las actividades realizadas:

Determinar las características generales de los equipos para la guianza
La hoja de vida de los equipos es aquel documento que determina la identificación, el estado, la cantidad, las horas de uso, las novedades, entre otras de un equipo.

A través de este documento se identifican las características generales de un equipo, el funcionamiento, los componentes, usos e información del historial de los mantenimientos que se le han realizado, ya sean correctivos o preventivos; este documento también garantiza la elaboración
de inventarios de equipos.

El propósito de esta evidencia es que identifique las características generales de los equipos de la guianza, y con esta información diligenciar en forma correcta el formato de hoja de vida de los equipos, lo que le permitirá tener claridad en la identificación de cada equipo al hacer su almacenaje.
Para el desarrollo de esta evidencia, es necesario que desarrolle los puntos que se describen a continuación:

1. Consulte el material de formación “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”.
2. Seguidamente identifique y descargue el “Formato hoja de vida de equipos” que se encuentra en el material complementario.
3. Lea y analice la siguiente situación relacionada con el manejo de las hojas de vida de los equipos: La operadora turística donde trabaja Pablo, le solicita que diligencie la hoja de vida de tres equipos, donde debe identificar el estado en que se encuentran, las horas de uso, las novedades que tengan los equipos, las fotos de los mismos, entre otros (un formato para cada equipo), ya que es indispensable para saber el estado en que se encuentran dichos equipos y si necesitan mantenimiento, limpieza, entre otros**.**

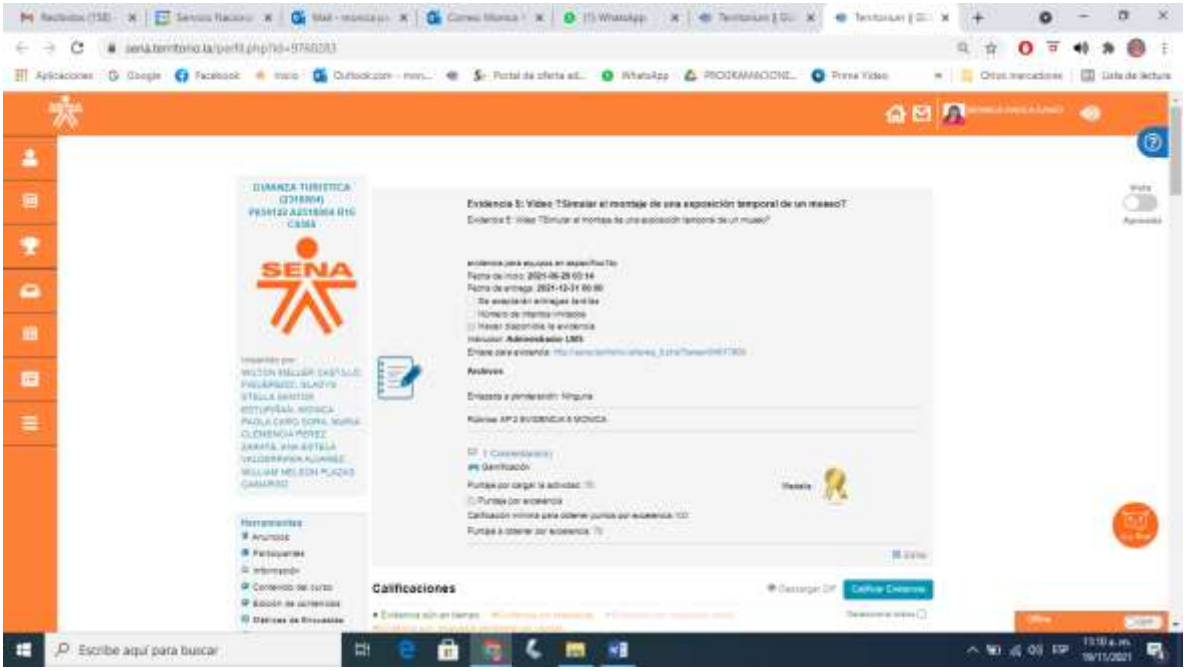
Link donde se dispuso el material de apoyo:
https://drive.google.com/drive/folders/1g5i6sDXvz4e_wkppoVHpSnV71aZo57Ud?usp=sharing

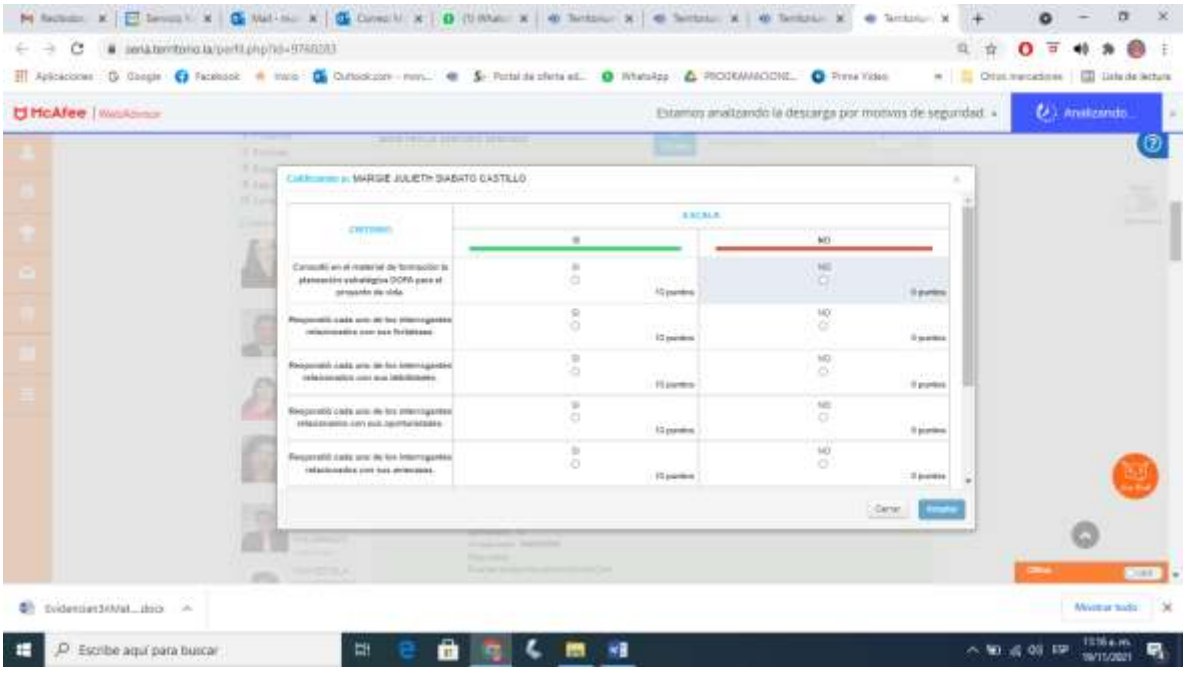
Observaciones:
Las sesiones se realizan por meet.
Asisten a las sesiones de 15 aprendices

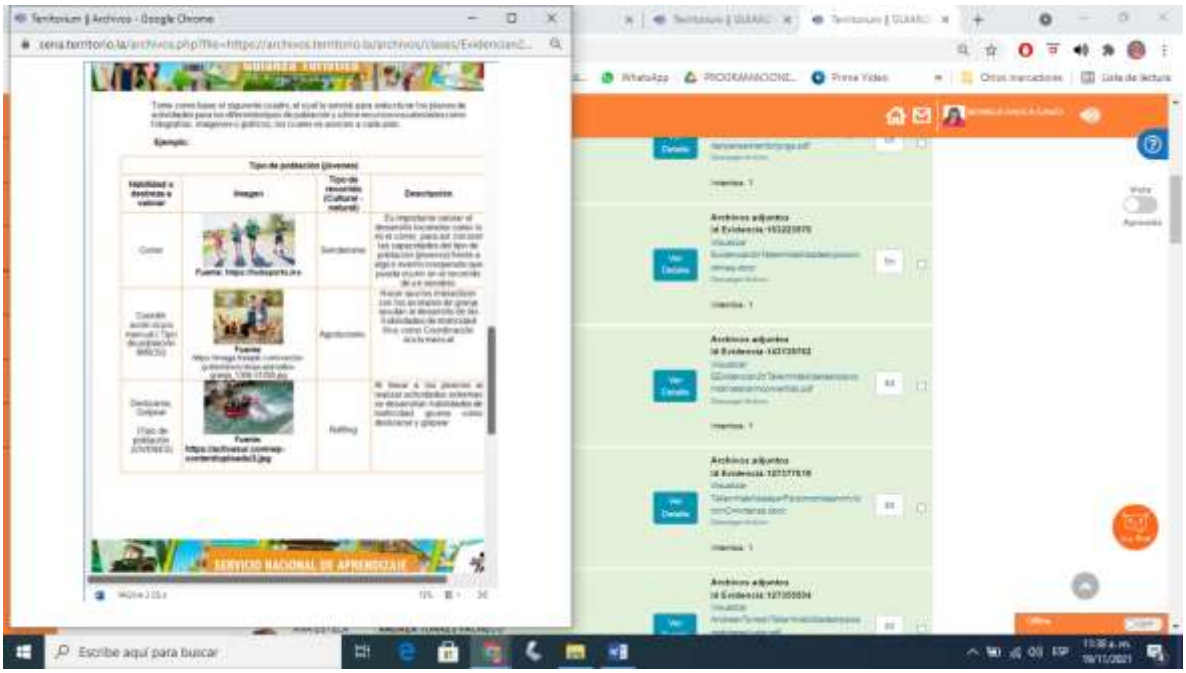
19 de noviembre

EVALUAR EVIDENCIAS

Evidencia_5_Video_Simular_el_Montaje_de_una_Exposicion


SENA
Evidencia 5: Video 7Simular el montaje de una exposición temporal de un museo7
Calificaciones
Escribe aquí para buscar

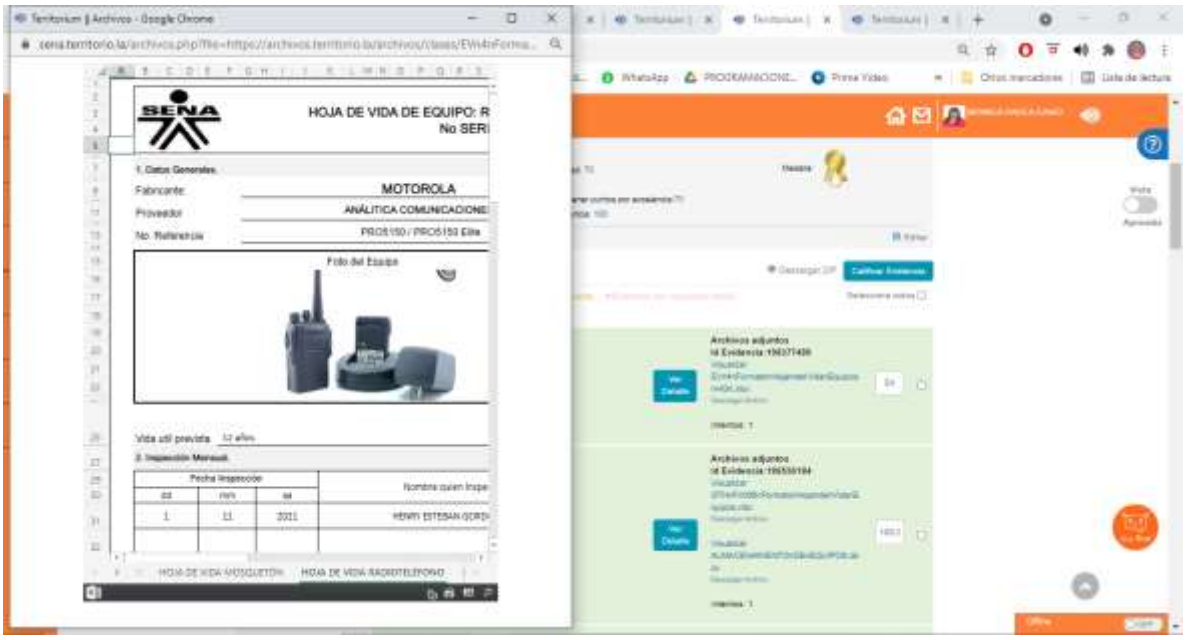

McAfee
Estamos analizando la descarga por motivos de seguridad.
Analizando...
MARGIE JULIETH SABATO CASTILLO
Escribe aquí para buscar



20 de noviembre

Evaluar evidencia

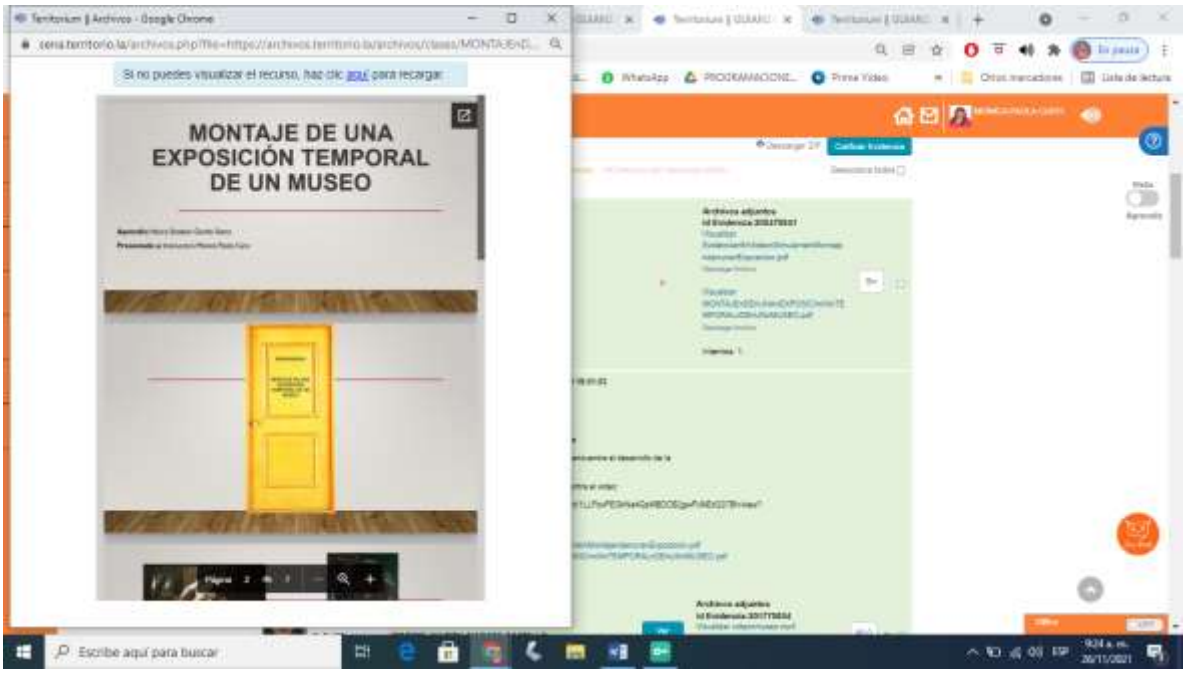
Evidencia_4_Formato_Hoja_de_Vida_Determinar_Identificacion_Caracteristicas_Equipos



26 de noviembre

EVALUANDO EVIDENCIAS

Evidencia_5_Video_Simular_el_Montaje_de_una_Exposicion


Territorium || Archivo - Google Chrome
Si no puedes visualizar el recurso, haz clic aquí para recargar
MONTAJE DE UNA EXPOSICIÓN TEMPORAL DE UN MUSEO
Escribe aquí para buscar

INFORME DE ACTIVIDADES

Nombre del Instructor / Instructora: MONICA PAOLA CARO SORA

Semana: 22, 24,25,27,29 y 30 de noviembre 2021

Nombre del programa y No de Ficha: 2441437 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

Resultado de Aprendizaje

1. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
2. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
3. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
4. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Medio utilizado: Correo electrónico, plataforma Territorium, Whatssapp, Meet.

Temas tratados:

Descripción de las actividades realizadas:

SUB ACTIVIDAD 1: luego de la explicación por parte del instructor acerca de los conceptos de fundamento del emprendimiento una vez realizado la explicación por medio de diapositivas realizaran los talleres mi perfil personal, entrevista como se ve en 10 años, tejiendo mis redes, empuje la vaquita y cerrando con el taller fundamentación del emprendimiento

Actividad autónoma deberán formarsen en grupos y consultar las sociedades colectiva, comandita simple, comandita por acciones, sociedad anónima, sociedad limitada, sociedad de hecho, SAS y unipersonal para exponer la próxima formación

SUB ACTIVIDAD 2: de acuerdo a la explicación del instructor pensamiento entorno empresarial conceptos de empresa, liderazgo, trabajo en equipo, motivación y creatividad se formaran en grupos y consultar las sociedades colectiva, comandita simple, comandita por acciones, sociedad anónima, sociedad limitada , sociedad de hecho , SAS y unipersonal para exponer en la sesión donde tendrán 1 hora luego de la socialización por grupos o equipos de trabajo individualmente realizaran el taller de sopa de letra, preguntas respuestas, completar de frases . el cuadro de creatividad y la lectura lo he perdido todo.

SUB ACTIVIDAD 3 se realizara explicación por parte del instructor la identificación y valoración de la iniciativa de negocio por medio de diapositivas idea de negocios, problemas y necesidades luego el taller ejemplo de emprendimiento, taller de identificación de ideas, mi idea de negocio, evaluación de ideas, macrofiltro, microfiltro y realizar un ejemplo en 10 o 12 reglones la idea de negocio.

SUB ACTIVIDAD 4 según la explicación del instructor sobre generalidades del plan de negocios y canvas por medio de diapositivas luego se realizará el taller plan de negocios y taller canvas.

Link donde se dispuso el material de apoyo:

https://drive.google.com/drive/folders/1fGHBim-aCM3twuPfDuZ5FkVcorjiwn0Y?usp=sharing

Novedades: (Asisten a formación en 20 aprendices a la sesión).

Los aprendices realizan La actividad la suben a la plataforma territorium.

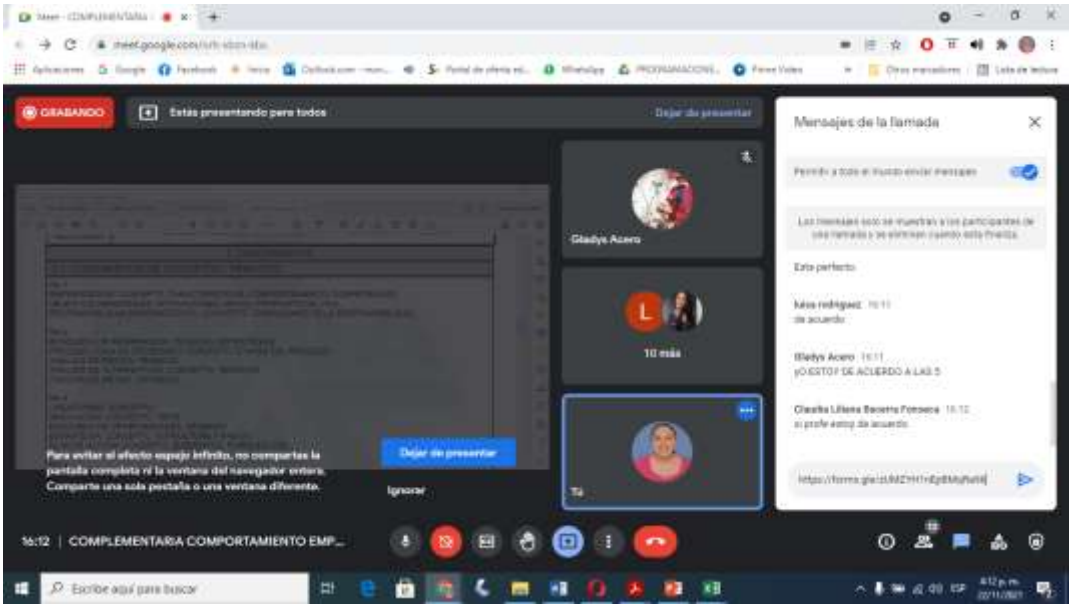
Observaciones:

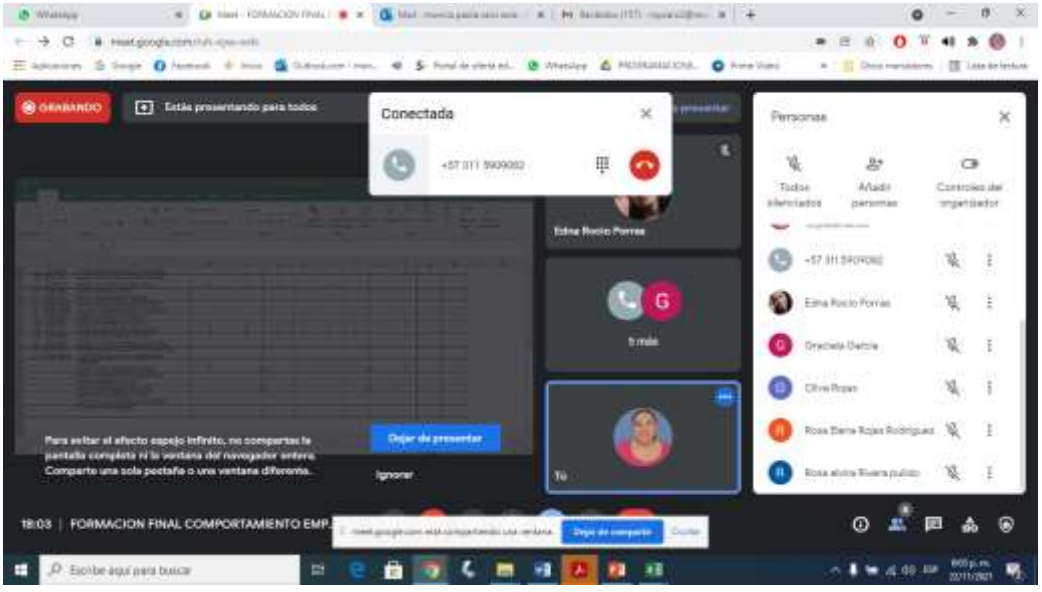
- Las evidencias se suben a plataforma.
- Las sesiones se realizan por Meet ya que no se ha podido realizar por territorium.

COMPLEMENTARIA

FORMACION 22 DE NOVIEMBRE

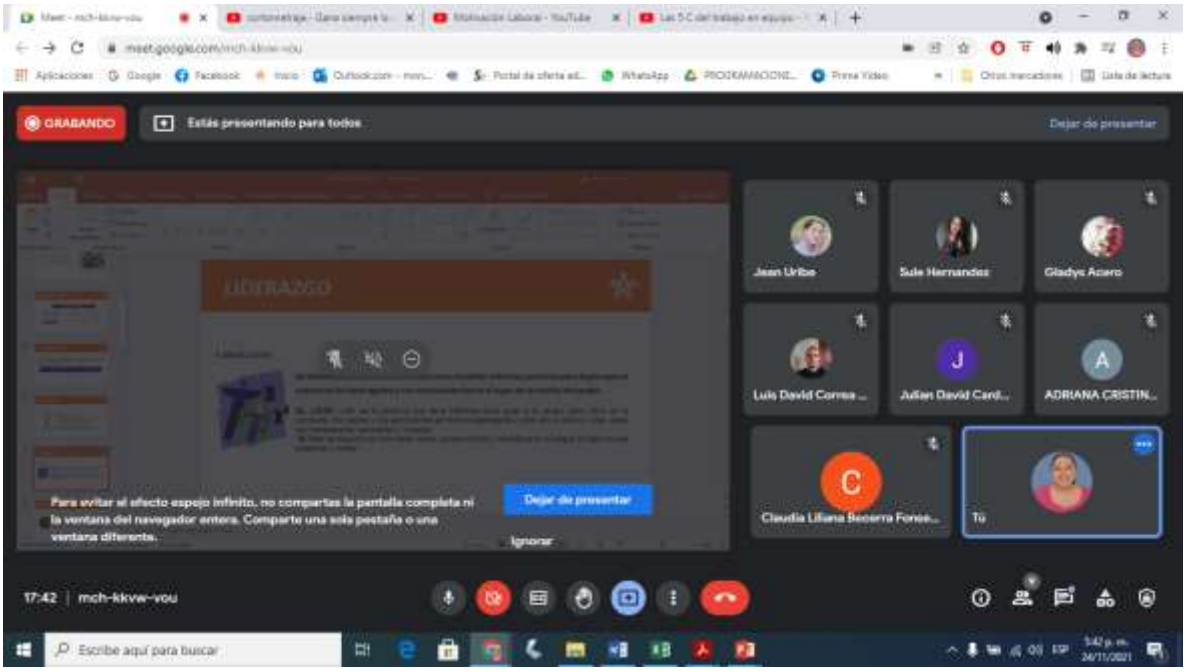
Fundamento de emprendimiento

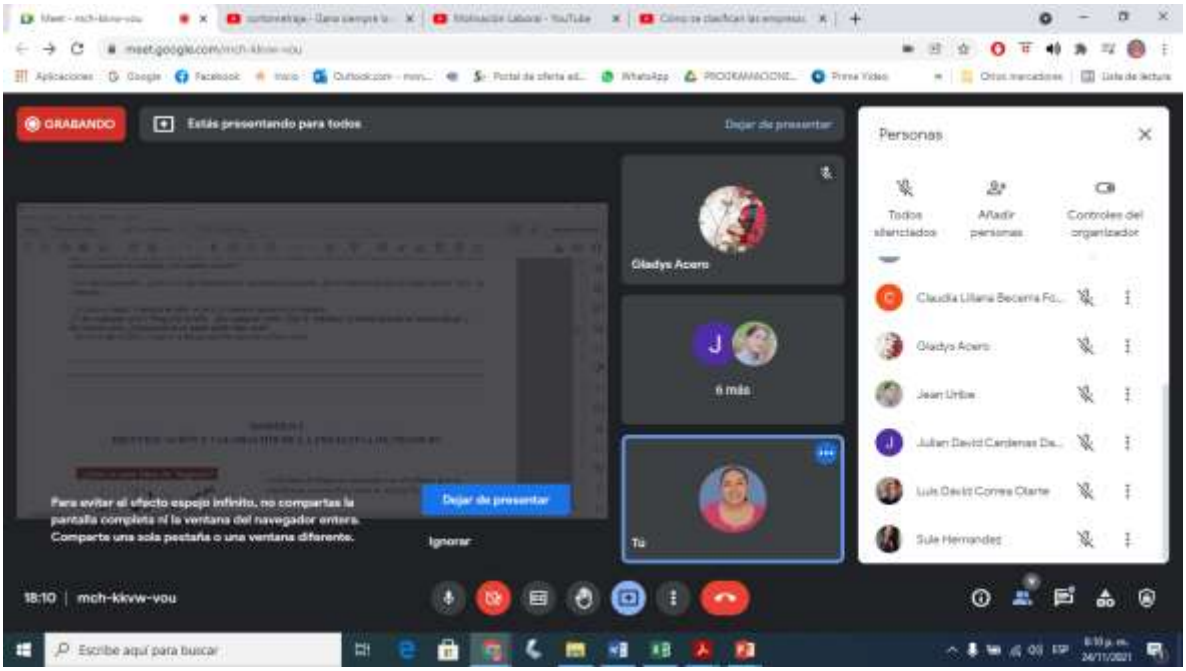




FORMACION 24 DE NOVIEMBRE

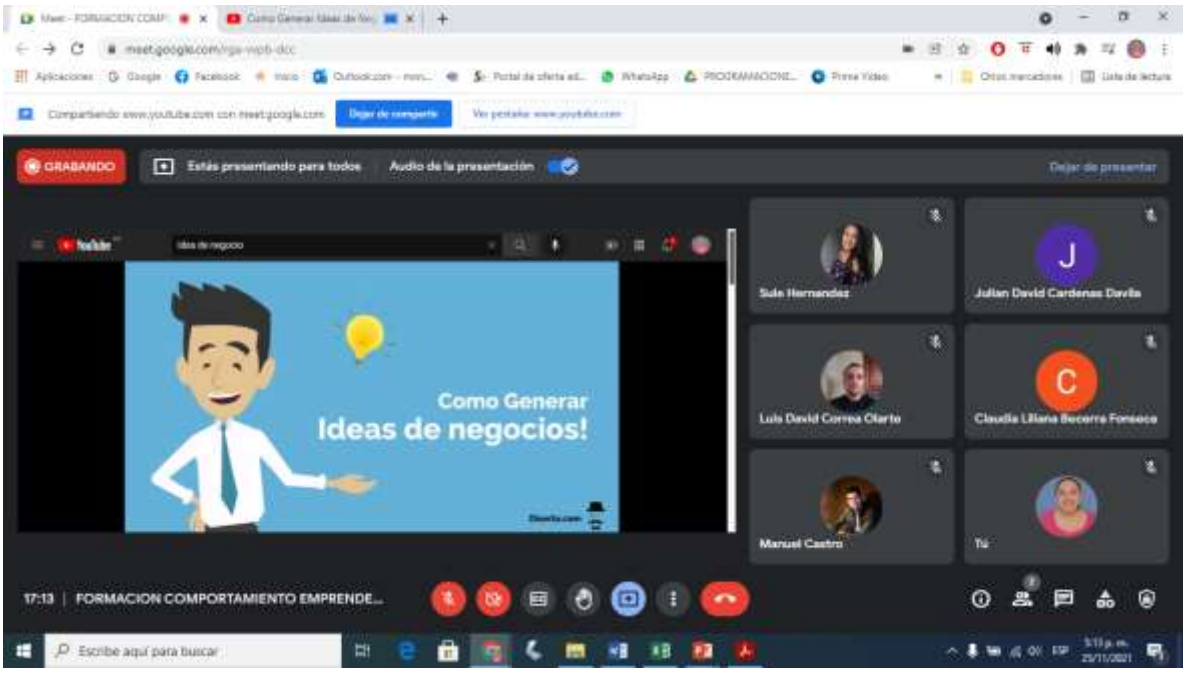
Entorno económico, Liderazgo, creatividad, trabajo en equipo y motivación.





FORMACION 25 NOVIEMBRE 2021

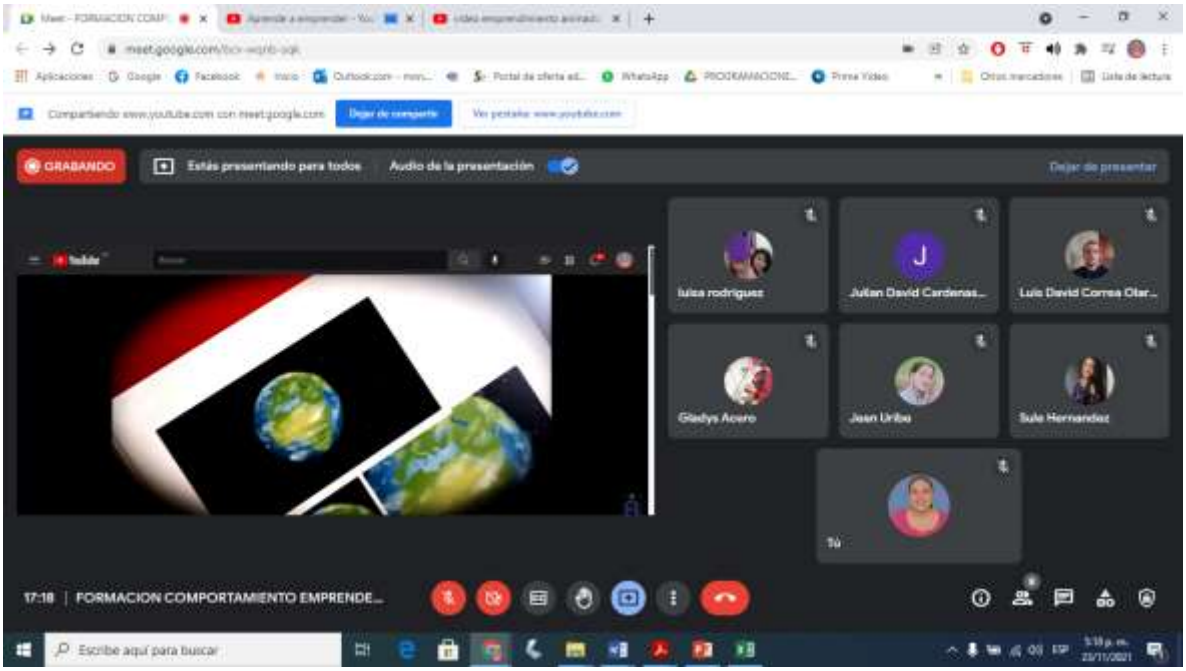
Idea de Negocio, características y pasos

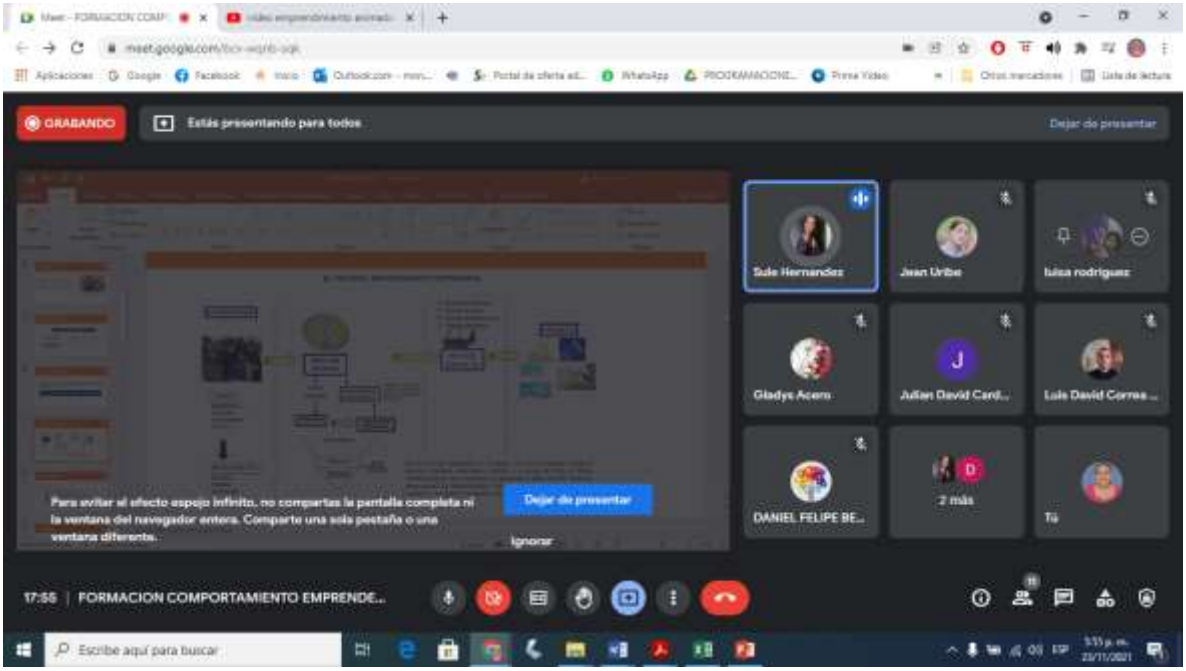


FORMACION 27 DE NOVIEMBRE

Plan de negocio, características y fases.

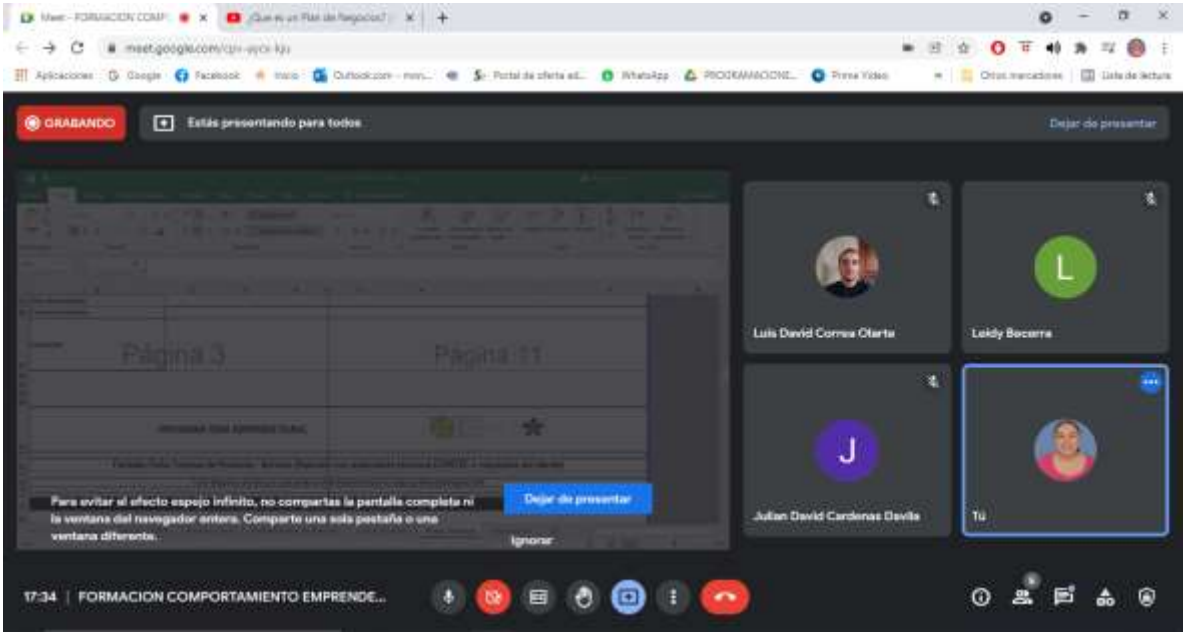
Instrumento de planeacion plan de negocio

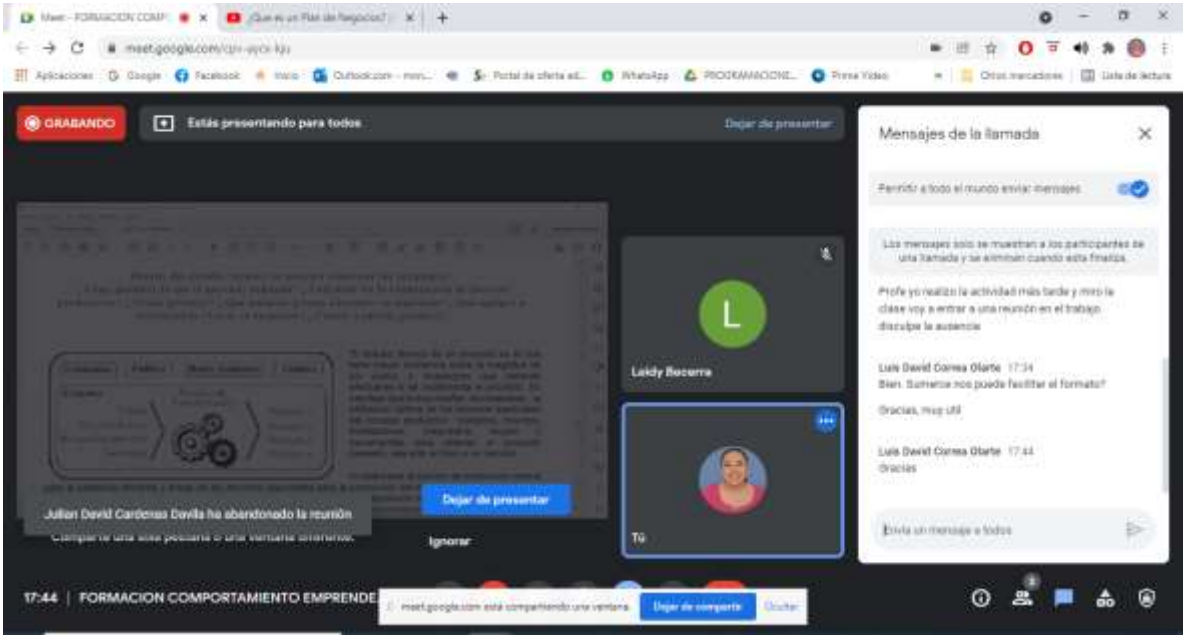




FORMACION 29 DE NOVIEMBRE

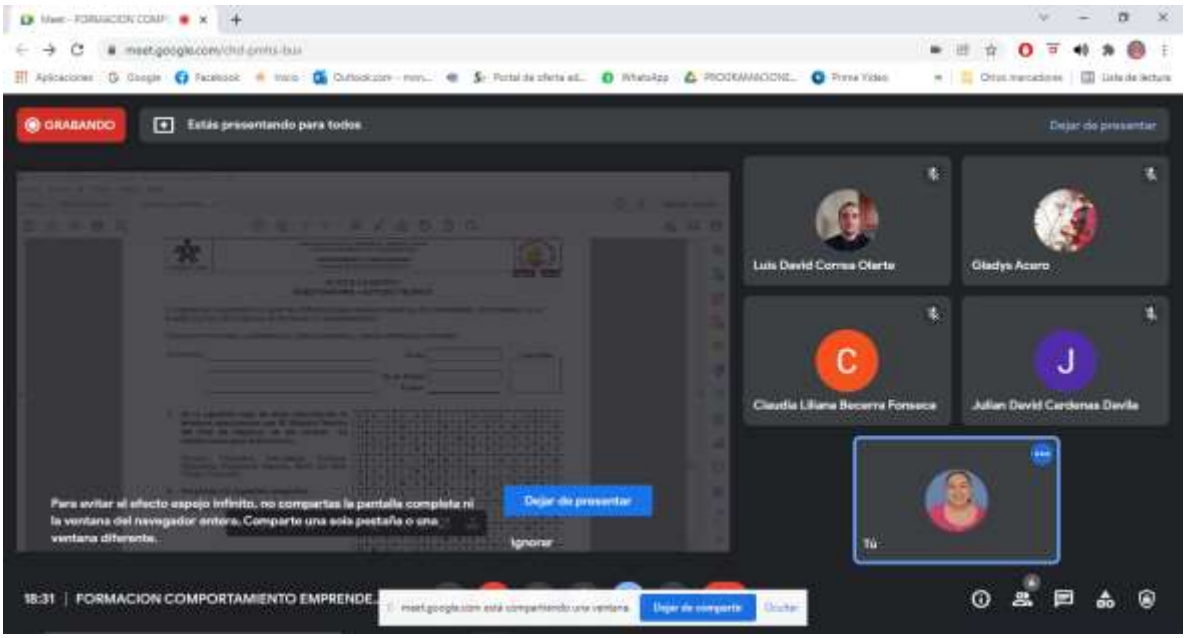
Estudio de mercado





FORMACION 30 de noviembre

Estudio tecnico



EVIDENCIAS

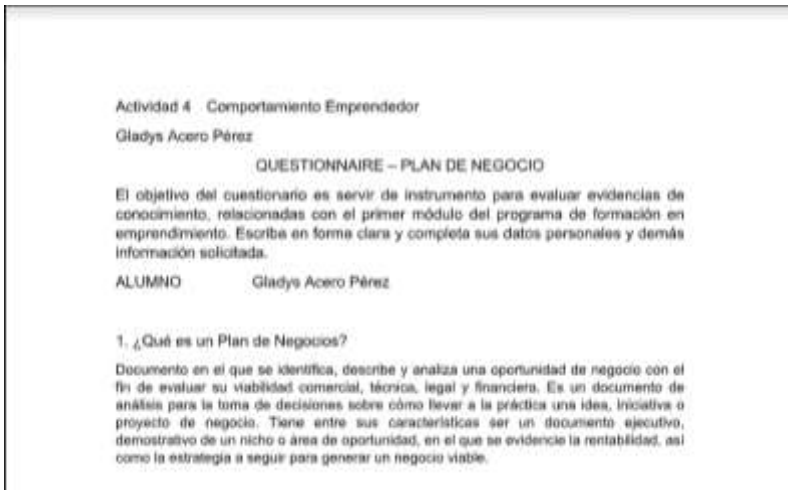


Gladys Acero Pérez Actividad 4 Comportamiento Emprendedor

ACTIVE LEARNING QUESTIONNAIRE – ESTUDIO TECNICO

El objetivo del cuestionario es servir de instrumento para evaluar evidencias de conocimiento, relacionadas con el Estudio Técnico del programa de formación en emprendimiento. Escriba en forma clara y completa sus datos personales y demás información solicitada. ALUMNO:

1. En la siguiente sopa de letras encontraran 10 términos relacionados con El Estudio Técnico del Plan de Negocio, se les solicita su colaboración para encontrarlos. Proceso, Productivo, Intermitente, Continuo, Maquinaria, Flujograma, Insumos, Mano De Obra, Planta, Producción.



Actividad 4 Comportamiento Emprendedor

Gladys Acero Pérez

QUESTIONNAIRE – PLAN DE NEGOCIO

El objetivo del cuestionario es servir de instrumento para evaluar evidencias de conocimiento, relacionadas con el primer módulo del programa de formación en emprendimiento. Escriba en forma clara y completa sus datos personales y demás información solicitada.

ALUMNO Gladys Acero Pérez

1. ¿Qué es un Plan de Negocios?

Documento en el que se identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio con el fin de evaluar su viabilidad comercial, técnica, legal y financiera. Es un documento de análisis para la toma de decisiones sobre cómo llevar a la práctica una idea, iniciativa o proyecto de negocio. Tiene entre sus características ser un documento ejecutivo, demostrativo de un nicho o área de oportunidad, en el que se evidencie la rentabilidad, así como la estrategia a seguir para generar un negocio viable.



IDEA	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA
1. Hospedaje rural	Construir un hospedaje rural en la vereda Río arriba de Chipa
2. Asesorar y acompañar a operadores turísticos rurales sobre la implementación de normas en turismo sostenible	
3. Dictar clases en colegios de vocación técnica en turismo	

MACROSITIO

Marque con una X la respuesta a cada pregunta y luego sume el total de respuestas positivas.

IDEAS	1		2		3	
PREGUNTAS GENERADORAS	SI	NO	SI	NO	SI	NO
¿Existe una necesidad que satisfacer en la barrio, municipio, ciudad, país, otro país?	X		x		x	
¿Existe un mercado para este producto o servicio?	X		x		x	
¿Hay una demanda insatisfecha?	X		x		x	
¿Quieres Emprender este Negocio?	X			x	x	
¿Es posible obtener los recursos para iniciar con el negocio?	X					
¿Los proyecto permite tener ganancias?	X				x	
¿Existen políticas gubernamentales favorables	X					x