PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica-Cesar, Diciembre 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 Diciembre 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 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 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 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:

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 el subdirector, supervisor de contrato y dinamizadora del programa ser de manera virtual para socializar entrega de paz y salvo..	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 diciembre 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. Y se evaluo fichas finalizadas.	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	Se ejecutan de manera presencial, las diferentes actividades contempladas	Drive https://drive.google.co

	acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos en la guía para la ejecución del programa SER	en las guías de 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	m/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?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 produccióndе 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** **Municipio de 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** **Municipio de 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** **Municipio de 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	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: Registrar, asociar y evaluar apréndices, verificar los aprendices están debidamente matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing

	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.	acciones. Se suben al drive las evidencias de cada una de la fichas de formación, de igual forma se suben evidencias de formaciones presenciales y se suber reporte de juicios evaluativos.	
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 https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
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 fir 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	
	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades	Participe con mis unidades productivas en el municipio	Drive https://drive.google.com/d

9	estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera	de Rio de Oro en la primera feria Rio de oro Emprende	rive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
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 el subdirector, supervisor de contrato y dinamizadora del programa ser de manera virtual para socializar entrega de paz y salvo.	Drive https://drive.google.com/drive/folders/1YUH5l2kKwC7RY1y3dZYVuZ5KDqS79BXn?usp=sharing
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivasrurales..	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 fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidadesproductivas	No aplica para el mes	No aplica para este periodo
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 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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN

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. 2328872291 expedido por - SOI correspondiente al mes de noviembre 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



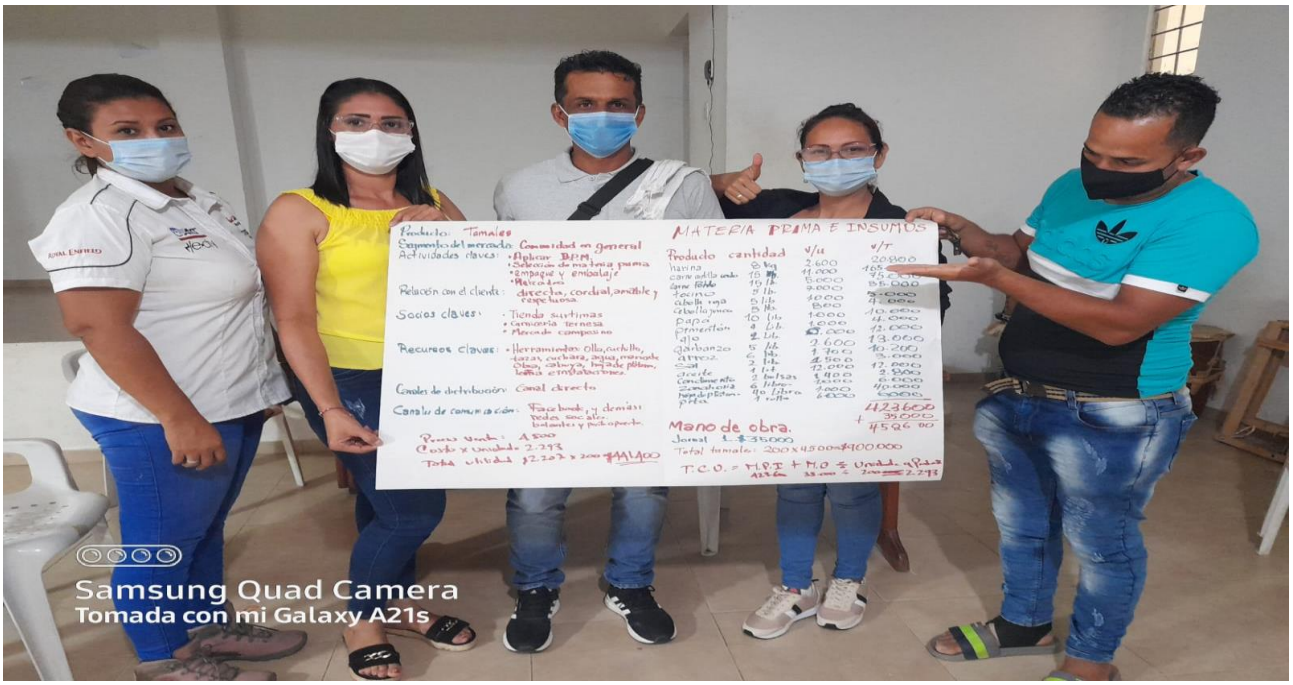


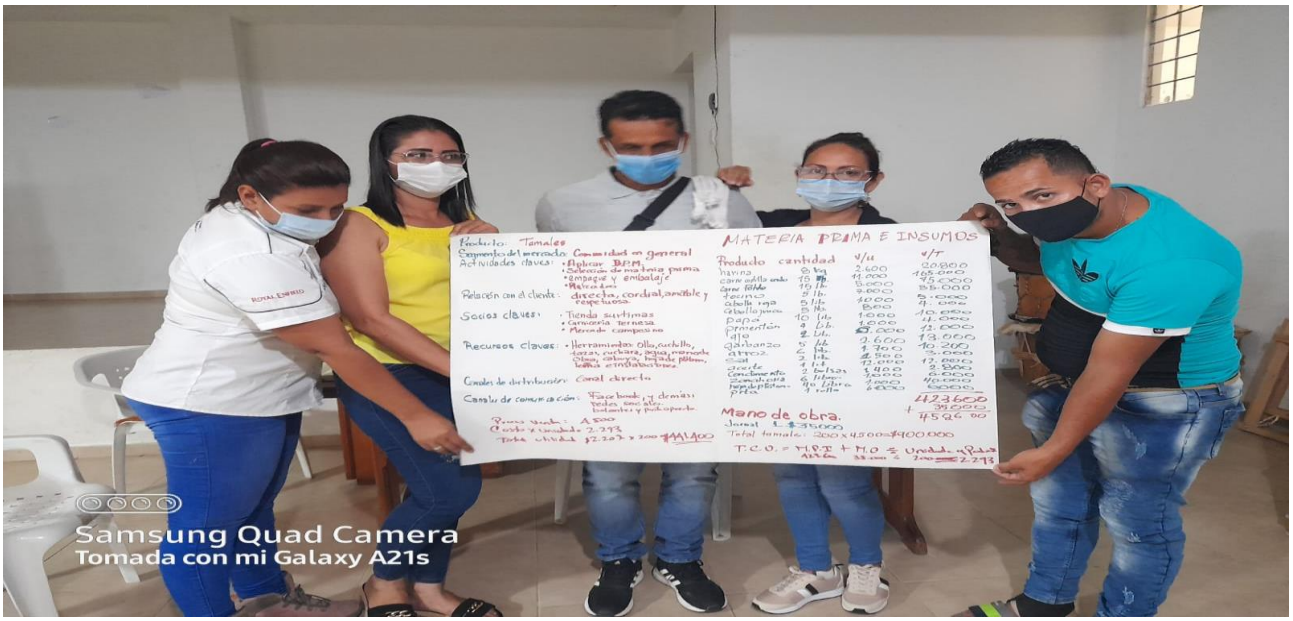
FICHA 2382944 FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA GONZALEZ





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





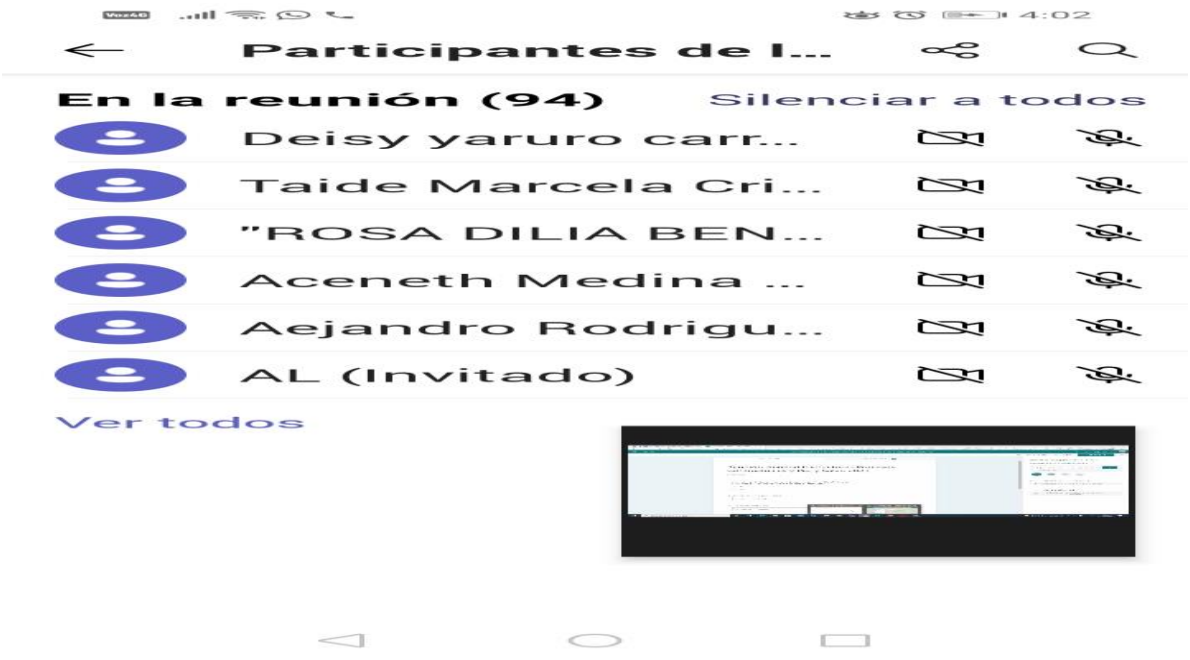
FICHA 2400995 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE FRUTALES PERENNES

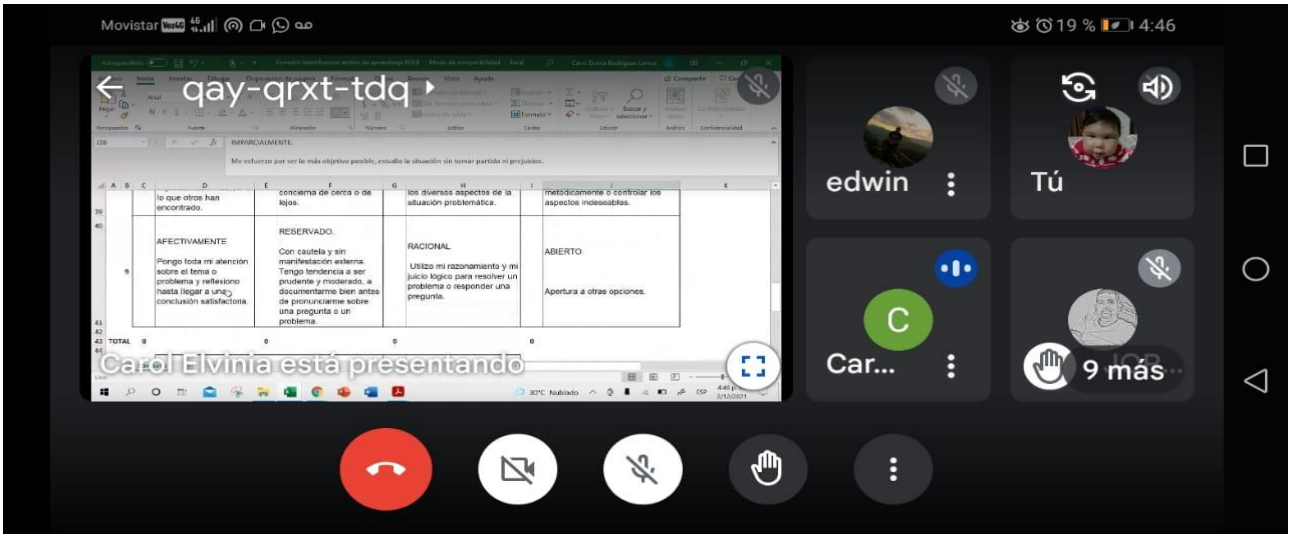
SAN ALBERTO





REUNION VIRTUAL PROGRAMA SER





PARTICIPACION PRIMERA FERIA AGROEMPRESARIAL RIO DE ORO







TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/12/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

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 : 1,00

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 : 11,00

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 : 11,00

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 : 11,00

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 : 5,00

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

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 : 12,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 51,00

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