ACTA No. 106		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNION EQUIPO EJECUTOR 21 AL 25 DE FEBRERO DE 2022		
CIUDAD Y FECHA: Pereira, febrero del 21 al 25 del 2022	**HORA INICIO:** 8 am	**HORA FIN:** 12:00 m
LUGAR Y/O ENLACE: Sala instructores Centro Comercio y Servicios	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Risaralda / Centro Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Formulación del proyecto formativo para el técnico en Asesoría comercial ejecutado en el programa articulación con la media.
2. Revisión del proyecto formativo por parte de la instructora Pedagógica Yolanda Echeverry Castañeda para hacer correcciones y solicitar la viabilidad del mismo.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Estructurar el proyecto formativo para el Técnico en Asesoría comercial del programa articulación con la media.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Durante la semana del 21 al 25 de Febrero nos reunión los instructores Byron Guerrero, Pilar Olarte, Nancy Franco, Eduardo Arias, Martha Gomez, Andres Alzate y Carlos Rodríguez para trabajar en los puntos mencionados en la presente acta:

1. Formulación del proyecto formativo para el técnico en Asesoría comercial ejecutado en el programa articulación con la media:

   El día 21 de Febrero, nos reunimos en sala de instructores el equipo ejecutor para trabajar en la formulación del proyecto formativo del técnico en Asesoría comercial debido a que el programa de formación tuvo una actualización a versión 2.

   Inicialmente revisamos el proyecto formativo anterior para rescatar y ajustar el nuevo proyecto, ya que el anterior proyecto a funcionado muy bien para desarrollarlo con los aprendices de articulación con la media. Iniciamos con la determinación del nombre del proyecto: “Desarrollo del proceso de venta en empresas simuladas y reales de la región de Risaralda”, después pasamos a la formulación del planteamiento del problema, ajustándolo a las condiciones actuales del país y de la región de Risaralda, posteriormente se realiza la justificación del proyecto, evidenciando la importancia de implementar el proyecto basado en la experiencia simuladas y reales como estrategia teórico-practica.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PROYECTO FORMATIVO	Versión: 02 Código: GFPI-F-016

1. Información básica del proyecto							
Cód. Proyecto SOFIA:	**1950525**	**Cód. Programa**	**631101**	**Versión del Programa:**	**1**	**Fichas asociadas:**	
1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS			**1.2 Regional:**	**RISARALDA**		
1.3 Nombre del proyecto:	Desarrollo del proceso de venta en empresas simuladas y reales de la región de Risaralda.						
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL						
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	20 MESES						
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR - RED COMERCIO Y VENTAS - SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA						
1.7 Palabras claves de búsqueda :	Plan de acción, exhibición, venta, productos, servicios, publicidad, consumidor, cliente, atención, segmentación, negociar, asesoría, comercial						

Se relacionan todos los resultados de aprendizaje de las competencias específicas, básicas y transversales en cada etapa del proyecto formativo, de tal forma que coincida con los periodos académicos de las instituciones educativas, y así ir emitiendo los juicios de evaluación en la plataforma senasofiaplus.

3. PLANEACIÓN DEL PROYECTO					
3.1 FASES DEL PROYECTO	**3.2 ACTIVIDADES DEL PROYECTO:**	**3.3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENTE TECNICO (a partir del programa de formación)**			**3.4. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENTE SOCIAL**
		Código	**Denominación**	**Código**	**Denominación**
INDUCCIÓN	**1. Contextualizar la formación profesional integral, de acuerdo con la política institucional**			24020153001	Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional
		26010103301	Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado	24020153301	Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdocon sus potencialidades, objetivos y el entorno.
		26010103302	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización	22050104601	Seleccionar herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (tic), de acuerdo con las necesidades identificadas
				22050104602	Usar herramientas tic, de acuerdo con los requerimientos, manuales de funcionamiento, procedimientos y estándares
				24020152801	Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos
				24020152802	Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los contextos productivo y social
ANALISIS	**2. Caracterizar clientes**			24020250101	Comprender información básica oral y escrita en inglés

Por último, se definen los materiales y recursos necesarios para la ejecución del proyecto formativo:

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integr PROYECTO FORMATIVO	Versión: 02 Código: GFPI-F-016

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	**DURACIÓN (Horas)**	**Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)**		**Materiales de formación (consumibles)**		**Talento Humano (Instructores)**		**AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS**
		Descripción	**Cantidad**	**Descripción**	**Cantidad**	**Especialidad**	**Cantidad**	**ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva), elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente**
1.Contextualizar la formación profesional integral, de acuerdo con la política institucional	48	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrílico	36 1 1 1	Tinta para marcadores borrables diferentes colores Marcadores seco para tablero borrable cajax 10 unid. colores (negro, rojo, azul y verde)	3 1	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Tecnico, Profesional de desarrollo humano, Equipo de bienestar y liderazgo al aprendiz	1	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la

2. Revisión del proyecto formativo por parte de la instructora Pedagógica Yolanda Echeverry Castañeda para hacer correcciones y solicitar la viabilidad del mismo:
   El día 25 de Febrero en la sala de instructores, nos reunimos con la instructora pedagógica para revisar el proyecto formativo, donde ella nos hace las siguientes observaciones:
   a. Manifiesta que el planteamiento del problema no es coherente o no esta bien hilado, empezamos hablando sobre datos del comercio en Colombia y terminamos hablando de un componente tecnológico, adicionalmente el texto debe terminar con una pregunta problémica. Nos pide que la contextualicemos de cuál es nuestra pretensión con el proyecto para sugerirnos como hilar el texto. Finalmente, el texto del planteamiento queda así:

      Teniendo en cuenta que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) estima que la economía colombiana crezca 5,5 % para 2022 y 3,1 % para 2023, resulta pertinente que en nuestro país exista talento humano que en el área comercial pueda aprovechar éste crecimiento, entre lo que soporta dicho crecimiento según la OCDE es un repunte sólido del consumo privado.

      "La economía colombiana se ha recuperado de manera notable de la crisis del covid-19, a medida que los sólidos esfuerzos realizados en materia de políticas monetarias y fiscales han logrado evitar una mayor contracción de los ingresos", destaca el informe 'Estudios Económicos de la Ocde: Colombia 2022'.

      A su vez es de resaltar que el Banco Mundial estima que el país tendrá un crecimiento de 4,1% en el 2022 y 3,5% en 2023, destacándose Colombia, según el Banco Mundial, como el país con una mejor recuperación en toda América Latina.

      El optimismo de la OCDE y el Banco Mundial sobre Colombia es más que justificado, observando que el DANE reportó un crecimiento del Producto Interno Bruto del 10,6% en el país, y teniendo en cuenta la reducción considerable de casos graves por COVID-19 y la posición gubernamental a no ocasionar más cierres obligatorios en el país

      Superando los más grandes obstáculos generados por la pandemia, en donde cada vez se hace más necesario tener la capacidad de usar herramientas tecnológicas que permitan el procesamiento y lectura de datos, que posibiliten el aprovechamiento del crecimiento económico esperado en Colombia, con más y mejores ventas de productos y servicios, por lo que se insiste en la necesidad de aumentar el talento humano capaz de potencializar a Risaralda en un marco de crecimiento económico nacional, con retos formativos que se han planteado para el departamento como son la asistencia técnica a establecimientos educativos en los diferentes procesos y estrategias establecidas desde la dirección de calidad educativa de la Secretaría de Educación de Risaralda, así como desarrollar acciones que permitan la ejecución, seguimiento y evaluación para garantizar el mejoramiento continúo de los establecimientos educativos de los 14 municipios de Risaralda.

      Como consecuencia de lo anterior tendremos destrezas que fortalezcan a los aprendices a fomentar nuevos procesos en las áreas en donde el técnico en análisis de venta, posibilite un nuevo enfoque de marketing para actuar con más confianza y demostrar el impacto en el nuevo destino empresarial tanto en una perspectiva laboral como desde el emprendimiento.

Lo anterior, fundamenta la siguiente pregunta :¿ Cómo integrar estrategias teórico-prácticas para el desarrollo del proceso de venta en empresas simuladas y reales de la región de Risaralda.

b. La justificación del proyecto esta muy pobre, nos sugiere ampliar mas justificando las razones, y el alcance que tendrán los aprendices con el proyecto formativo, quedando así:

Las empresas Colombianas actualmente compiten en mercados globalizados con estrategias fuertes de comercialización, es por esto que necesitan diferenciarse para ser competitivas a nivel local, regional y nacional. Para el desarrollo de este proyecto, las empresas que venden productos y servicios en Colombia deben optar por desarrollar estrategias comerciales para la dinamización de su área comercial, en aspectos como el mejoramiento de la experiencia del usuario, apertura de mercados segmentados y planeación de ventas, por esto es necesario capacitar al talento humano de las organizaciones para lograr rentabilidad, posicionamiento, eficiencia y productividad en las ventas.

La integración de experiencias simuladas y reales que vincula las estrategias teórico- prácticas de los estudiantes-aprendices de la articulación con la media, conllevan al fortalecimiento los procesos técnicos, administrativos, comerciales, turísticos y culturales de los diferentes programas de formación, impactando de una manera positiva y propositiva en las empresas del sector productivo de la región. Según estudio económico vigente realizado por la Cámara de Comercio de Pereira, en su informe Coyuntura Económica en el primer semestre de 2021, evidencia la necesidad de personal calificado en diferentes áreas de la organización, en donde convergen factores como la comercialización de los productos y servicios que ofrece al mercado regional. El comercio en el departamento de Risaralda es dinámico y se mueve a causa de la ubicación geográfica de Pereira y por la dinámica de la economía cafetera y comercial, por tal razón, el presente proyecto formativo posibilita potenciar conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes en los estudiantes-aprendices de la educación media en el programa técnico en Asesoría Comercial para que aporten al sector productivo y se preparen para su inserción al mundo laboral.

Una vez hechas las correcciones, la instructora pedagógica nos pide que le enviemos el proyecto para nueva revisión, levantar la lista de chequeo y enviarla al coordinador para autorizar la viabilidad del proyecto.

CONCLUSIONES

1. Se realizan las correcciones pertinentes para darle viabilidad al proyecto.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Enviar proyecto formativo corregido para autorizar la viabilidad del mismo.	María del Pilar Olarte Cortés	25 Febrero 2022

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.


21/02/2022 9:51:02 a. m.
26-04 Carrera 8
Pereira
Risaralda

