PROGRAMA	EMPRENDEDOR EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		CALARCA
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
JUNIO	MIERCOLES 29	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
JULIO	MIERCOLES 6	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
JULIO	MIERCOLES 13	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
JULIO	MIERCOLES 27	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
			TOTAL HORAS	16
AGOSTO	MIERCOLES 3	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
AGOSTO	MIERCOLES 10		EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
AGOSTO	MIERCOLES 17		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
AGOSTO	MIERCOLES 24		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
AGOSTO	MIERCOLES 31		IMPLEMENTAR PROYECTO SEGÚN ESTRATEGIA DE DESARROLLO	4
SEPTIEMBRE	MIERCOLES 7		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
			TOTAL HORAS	24
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 366210582 -EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURISITICOS RURALES LOCALES			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION	09/12/2022	CIRCASIA
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
JULIO	VIERNES 1	8 AM-12 PM	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	4
JULIO	VIERNES 8	8 AM-12 PM	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	4
JULIO	VIERNES 15	8 AM-12 PM	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	4
JULIO	VIERNES 22	8 AM-12 PM	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	4
JULIO	VIERNES 29	8 AM-12 PM	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.	4
			TOTAL HORAS	20
AGOSTO	VIERNES 5	8 AM-12 PM	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.	4
AGOSTO	VIERNES 12		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.	4
AGOSTO	VIERNES 19		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.	4
AGOSTO	VIERNES 26		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.	4
SEPTIEMBRE	VIERNES 2		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.	4
			TOTAL HORAS	20
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 366210582 -EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURISITICOS RURALES LOCALES			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		CIRCASIA

INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
MAYO	JUEVES 5	8 AM-12 PM	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	4
MAYO	JUEVES 12	8 AM-12 PM	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	4
MAYO	JUEVES 19	8 AM-12 PM	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	4
MAYO	JUEVES 26	8 AM-12 PM	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.	4
			TOTAL HORAS	16
JUNIO	JUEVES 2	8 AM-12 PM	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.	4
JUNIO	JUEVES 9		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.	4
JUNIO	JUEVES 16		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.	4
JUNIO	JUEVES 23		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.	4
JUNIO	JUEVES 30		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.	4
JULIO	JUEVES 7		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.	4
			TOTAL HORAS	24
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR COMERCIAL	40

PROGRAMA	EMPRENDEDOR EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		2511075

INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
SEPTIEMBRE	MIERCOLES 14	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
SEPTIEMBRE	MIERCOLES 21	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
SEPTIEMBRE	MIERCOLES 28	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
OCTUBRE	MIERCOLES 5	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
			TOTAL HORAS	16
OCTUBRE	MIERCOLES 12	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
OCTUBRE	MIERCOLES 19		EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
OCTUBRE	MIERCOLES 26		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
NOVIEMBRE	MIERCOLES 2		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
NOVIEMBRE	MIERCOLES 9		IMPLEMENTAR PROYECTO SEGÚN ESTRATEGIA DE DESARROLLO	4
NOVIEMBRE	MIERCOLES 16		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
			TOTAL HORAS	24
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 52660010 -EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACESORIOS ARTESANALES			
DURACIÓN	40 HORAS	NSTRUCTOR EMPRENDIMIENT	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	07/03/22	FECHA FINALIZACION	04/10/2022	FILANDIA

INTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
MAYO	10	9 AM-1 PM	ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO	4
	17	9 AM-1 PM	EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	4
	24	9 AM-1 PM	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN	4
	31	9 AM-1 PM	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	4
			TOTAL HORAS	16
JUNIO	7	9 AM-1 PM	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	4
	14	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
	21	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN	4
	28	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN	4
			TOTAL HORAS	16
JULIO	5	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACI	4
	12	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
			TOTAL HORAS	8
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	EMPRENDEDOR EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		2515921

INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
SEPTIEMBRE	VIERNES 9	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
SEPTIEMBRE	VIERNES 16	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
SEPTIEMBRE	VIERNES 23	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
SEPTIEMBRE	VIERNES 30	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
			TOTAL HORAS	16
OCTUBRE	VIERNES 7	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
OCTUBRE	VIERNES 14		EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
OCTUBRE	VIERNES 21		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
OCTUBRE	VIERNES 28		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
NOVIEMBRE	VIERNES 4		IMPLEMENTAR PROYECTO SEGÚN ESTRATEGIA DE DESARROLLO	4
NOVIEMBRE	VIERNES 11		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
			TOTAL HORAS	24
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	EMPRENDEDOR EN PRESTACION DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTOS RURALES			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO		FECHA FINALIZACION		SALENTO 2511209
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
NOVIEMBRE	MIERCOLES 23	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 08 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	10
NOVIEMBRE	MIERCOLES 30	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 08 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	10
DICIEMBRE	MIERCOLES 7	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 08 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	10
DICIEMBRE	MIERCOLES 14	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 08 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	10
			TOTAL HORAS	40
			TOTAL HORAS	0
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 52441855 -EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	14/03/2022	FECHA FINALIZACION	19/10/2022	MONTENEGRO
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
ABRIL	MIERCOLES 20	9 AM-1 PM	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	4
	MIRECOLES 27	9 AM-1 PM	ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	4
			TOTAL HORAS	8
MAYO	MIERCOLES 4	9 AM-1 PM	EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	4
	MIERCOLES 11	9 AM-1 PM	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	4
	MIERCOLES 18	9 AM-1 PM	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	4
	MIERCOLES 25	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
			TOTAL HORAS	16
JUNIO	MIERCOLES 1	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	4
	MIERCOLES 8	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	4
	MIERCOLES 15	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
	MIERCOLES 22	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
			TOTAL HORAS	16
			TOTAL HORAS	40
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	EMPRENDEDOR EN PRESTACION DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTOS RURALES			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		2509788 MONTENEGRO
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
ABRIL	MARTES 26	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 06 PM	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.	8
JULIO	MARTES 19	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 06 PM	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.	8
JULIO	MARTES 26	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 06 PM	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.	8
AGOSTO	MARTES 2	8 AM-12 PM	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.	4
AGOSTO	MARTES 9	8 AM-12 PM	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.	4
			TOTAL HORAS	32
AGOSTO	MARTES 16	8 AM-12 PM	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.	4
AGOSTO	MARTES 23	8 AM-12 PM	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.	4
			TOTAL HORAS	8
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURÍSTICOS RURALES LOCALES			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		PIJAO
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
SEPTIEMBRE	LUNES 26	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 06 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	8
SEPTIEMBRE	JUEVES 29	08 AM A 12 PM Y DE 02 PM A 06 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	8
OCTUBRE	LUNES 3	8 AM-12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	4
OCTUBRE	LUNES 10	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
			TOTAL HORAS	24
OCTUBRE	LUNES 24	8 AM-12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
OCTUBRE	LUNES 31		EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	4
NOVIEMBRE	LUNES 21		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	4
NOVIEMBRE	LUNES 28		IMPLEMENTAR PROYECTO SEGÚN ESTRATEGIA DE DESARROLLO	4
			TOTAL HORAS	16
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	EMPRENDEDOR EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	24/02/2022	FECHA FINALIZACION		2516904

INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
JULIO	LUNES 11	07 AM A 12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	5
JULIO	LUNES 18	07 AM A 12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	5
AGOSTO	LUNES 1	07 AM A 12 PM	ELABORAR PROYECTO SEGÚN LA NECESIDAD DE LA COMUNIDAD E INFORMACION TÉCNICA, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERA	5
AGOSTO	LUNES 8	07 AM A 12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	5
			TOTAL HORAS	20
AGOSTO	LUNES 22	07 AM A 12 PM	EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	5
SEPTIEMBRE	LUNES 5		EVALUAR IDEAS DE PROYECTOS EMPRESARIALES RURALES SEGÚN TÉCNICA ESTABLECIDA	5
SEPTIEMBRE	LUNES 12		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	5
SEPTIEMBRE	LUNES 19		ELABORAR PROYECTO SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD E INFORMACIÓN TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	5
			TOTAL HORAS	20
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 52441855 -EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	17/03/2022	FECHA FINALIZACION	27/10/2022	QUIMBAYA
INSTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
JULIO	JUEVES 14	9 AM-1 PM	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	4
	JUEVES 21	9 AM-1 PM	ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	4
	JUEVES 28	9 AM-1 PM	EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	4
			TOTAL HORAS	12
AGOSTO	JUEVES 4	9 AM-1 PM	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	4
	JUEVES 11	9 AM-1 PM	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	4
	JUEVES 18	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
	JUEVES 25	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	4
			TOTAL HORAS	16
SEPTIEMBRE	JUEVES 1	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
	JUEVES 8	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
	JUEVES 15	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
			TOTAL HORAS	12
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 52441855 -EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	28/03/2022	FECHA FINALIZACION	28/11/2022	QUIMBAYA
INTRUCTOR: ANDRES DAVID CUARTAS LOPEZ				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
ABRIL	LUNES 18	2 PM - 6 PM	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	4
	LUNES 25	9 AM-1 PM- 2 PM - 6 PM	ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	8
	SABADO 30	9 AM-1 PM	EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	4
			TOTAL HORAS	16
MAYO	LUNES 2	9 AM-1 PM	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	4
	LUNES 9	9 AM-1 PM	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	4
	LUNES 16	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
	LUNES 23	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	4
			TOTAL HORAS	16
JUNIO	LUNES 6	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
	LUNES 13	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
			TOTAL HORAS	8
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40

PROGRAMA	CÓDIGO 52441855 -EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL			
DURACIÓN	40 HORAS	INST EMPRENDIMIENTO	40 HORAS	FICHA NO.
FECHA INICIO	3/03/2022	FECHA FINALIZACION	23/09/2022	SALENTO
INTRUCTOR:				

MES	FECHAS	HORA	RESULTADO APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
ABRIL	VIERNES 22	9 AM-1 PM	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	4
	VIERNES 29	9 AM-1 PM	ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	4
			TOTAL HORAS	8
MAYO	VIERNES 6	9 AM-1 PM	EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	4
	VIERNES 13	9 AM-1 PM	APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	4
	VIERNES 20	9 AM-1 PM	DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	4
	VIERNES 27	9 AM-1 PM	FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	4
			TOTAL HORAS	16
JUNIO	VIERNES 3	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	4
	VIERNES 10	9 AM-1 PM	DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	4
	VIERNES 17	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
	VIERNES 24	9 AM-1 PM	APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	4
			TOTAL HORAS	16
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS	
			TOTAL HORAS PROGRAMADAS INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	40