PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Junio de 2022

Señor (a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **3229102**
Coordinador Académico Gestión
Emprendimiento
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Junio del año 2022

Referencia: No 3229102 del año 2022

ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.098.924 de Sabanagrande, en mi calidad de Contratista del SENA, en Emprendimiento, 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: e). un pago correspondiente al mes de Junio de 2022 por valor de (3.658.524). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 48192745929 Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2022.

OBJETO:
Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO, participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planificar el desarrollo curricular del programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Construcción de plan y material de estudio: Mercadeo y Ventas - Atención al Cliente Módulos de Emprendimiento	Presentaciones Talleres Guías y Evaluaciones.

2	Gestionar actividades de formación con apoyo en la plataforma virtual dispuesta por la entidad y garantizar el uso de la misma por parte de los aprendices.	N/A	N/A
3	Ejecutar acciones de formación profesional según el área de conocimiento asignada en el objeto contractual y acorde al nivel de formación, jornada y modalidad establecida en la programación específica de acciones de formación.	1. Proyecto Productivo 2. Proyecto Productivo 3. Mercadeo y Ventas 4. Mercadeo y Ventas 5. Comportamiento Emprendedor 6.Comportamiento Emprendedor 7. Servicio al Cliente 8. Servicio al Cliente 9. Comportamiento Emprendedor 10. Mercadeo y Ventas	Listados de Asistencia firmada por los aprendices y de manera virtual por medio de la plataforma de google meet.

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

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. 9435132636 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO___ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º

de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en () folios

Cordialmente,

ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA
Contratista
C.C. No. 72.098.924

Recibí a satisfacción:

MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
Supervisor(a) Contrato 3229102 de 2022
Coordinador Académico Gestión

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

FECHA INICIAL: 04/02/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 13/06/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2257589 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2436575 - HERRAMIENTAS PARA LA PLANEACION ESTRATEGICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. ANALIZAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LOS MÉTODOS DE DIAGNÓSTICO ESTABLECIDOS PARA TAL FIN.

02. ELABORAR ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES, DE ACUERDO CON LAS METAS EMPRESARIALES, Y EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.

03. EVALUAR ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON LAS METAS ORGANIZACIONALES, Y EXPECTATIVAS DE LA EMPRESA

04. AJUSTAR LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES SEGÚN LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2434773 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2451137 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 27,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2537821 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2257645 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2299404 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS APLICATIVOS (SOFTWARE-HARDWARE) Y SUS CARACTERÍSTICAS, EN LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, EL MEJORAMIENTO CONTINUO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL, APLICANDO ACTITUDES Y VALORES; EL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2428257 - INNOVACION Y CREATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR PROYECTOS TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO Y DESARROLLO DE IDEAS O ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

FIJAR LOS RECURSOS NECESARIOS SEGÚN ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS EN EL PROYECTO Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FORMULAR PROYECTOS DEFINIENDO CLARAMENTE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO A PARTIR DE LA ORIENTACIÓN ESTATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2428258 - PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYECTO FORMATIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LA OPORTUNIDAD DE MERCADO O PROBLEMA DE MARKETING DETECTADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA SEGÚN LOS RESULTADOS DE LAS VALIDACIONES DE LOS INSTRUMENTOS Y EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO FORMATIVO.

DETERMINAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO, TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTOS

IDENTIFICAR EL OBJETO DE ESTUDIO DEL PROYECTO FORMATIVO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DETECTADAS POR EL EQUIPO EJECUTOR DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN, EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2537820 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2355292 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 29,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2491619 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2378513 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2378512 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2436599 - PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYECTO FORMATIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LA OPORTUNIDAD DE MERCADO O PROBLEMA DE MARKETING DETECTADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA SEGÚN LOS RESULTADOS DE LAS VALIDACIONES DE LOS INSTRUMENTOS Y EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO FORMATIVO.

DETERMINAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO, TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTOS

IDENTIFICAR EL OBJETO DE ESTUDIO DEL PROYECTO FORMATIVO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DETECTADAS POR EL EQUIPO EJECUTOR DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN, EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2378519 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2310559 - INNOVACION Y CREATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR PROYECTOS TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO Y DESARROLLO DE IDEAS O ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

FIJAR LOS RECURSOS NECESARIOS SEGÚN ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS EN EL PROYECTO Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FORMULAR PROYECTOS DEFINIENDO CLARAMENTE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO A PARTIR DE LA ORIENTACIÓN ESTATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 59,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2497051 - INNOVACION Y CREATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR PROYECTOS TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO Y DESARROLLO DE IDEAS O ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

FIJAR LOS RECURSOS NECESARIOS SEGÚN ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS EN EL PROYECTO Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FORMULAR PROYECTOS DEFINIENDO CLARAMENTE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO A PARTIR DE LA ORIENTACIÓN ESTATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 59,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 2491618 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2534231 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2451136 - HERRAMIENTAS PARA LA PLANEACION ESTRATEGICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. ANALIZAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LOS MÉTODOS DE DIAGNÓSTICO ESTABLECIDOS PARA TAL FIN.

02. ELABORAR ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES, DE ACUERDO CON LAS METAS EMPRESARIALES, Y EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.

03. EVALUAR ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON LAS METAS ORGANIZACIONALES, Y EXPECTATIVAS DE LA EMPRESA

04. AJUSTAR LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES SEGÚN LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2263099 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2257761 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2257753 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS APLICATIVOS (SOFTWARE-HARDWARE) Y SUS CARACTERÍSTICAS, EN LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, EL MEJORAMIENTO CONTINUO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL, APLICANDO ACTITUDES Y VALORES; EL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2377329 - PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYECTO FORMATIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LA OPORTUNIDAD DE MERCADO O PROBLEMA DE MARKETING DETECTADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA SEGÚN LOS RESULTADOS DE LAS VALIDACIONES DE LOS INSTRUMENTOS Y EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO FORMATIVO.

DETERMINAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO, TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTOS

IDENTIFICAR EL OBJETO DE ESTUDIO DEL PROYECTO FORMATIVO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DETECTADAS POR EL EQUIPO EJECUTOR DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN, EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2377334 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2314204 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS APLICATIVOS (SOFTWARE-HARDWARE) Y SUS CARACTERÍSTICAS, EN LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, EL MEJORAMIENTO CONTINUO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL, APLICANDO ACTITUDES Y VALORES; EL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2310560 - INNOVACION Y CREATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR PROYECTOS TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO Y DESARROLLO DE IDEAS O ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

FIJAR LOS RECURSOS NECESARIOS SEGÚN ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS EN EL PROYECTO Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FORMULAR PROYECTOS DEFINIENDO CLARAMENTE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO A PARTIR DE LA ORIENTACIÓN ESTATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 59,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2447469 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 27,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2534275 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2355291 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 29,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2378522 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2314801 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS APLICATIVOS (SOFTWARE-HARDWARE) Y SUS CARACTERÍSTICAS, EN LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, EL MEJORAMIENTO CONTINUO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL, APLICANDO ACTITUDES Y VALORES; EL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2314785 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2451292 - HERRAMIENTAS PARA LA PLANEACION ESTRATEGICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. ANALIZAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LOS MÉTODOS DE DIAGNÓSTICO ESTABLECIDOS PARA TAL FIN.

02. ELABORAR ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES, DE ACUERDO CON LAS METAS EMPRESARIALES, Y EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.

03. EVALUAR ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON LAS METAS ORGANIZACIONALES, Y EXPECTATIVAS DE LA EMPRESA

04. AJUSTAR LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES SEGÚN LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2538383 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2263086 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2538381 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2263068 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS APLICATIVOS (SOFTWARE-HARDWARE) Y SUS CARACTERÍSTICAS, EN LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, EL MEJORAMIENTO CONTINUO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL, APLICANDO ACTITUDES Y VALORES; EL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2378520 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2377333 - PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYECTO FORMATIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LA OPORTUNIDAD DE MERCADO O PROBLEMA DE MARKETING DETECTADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA SEGÚN LOS RESULTADOS DE LAS VALIDACIONES DE LOS INSTRUMENTOS Y EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO FORMATIVO.

DETERMINAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO, TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTOS

IDENTIFICAR EL OBJETO DE ESTUDIO DEL PROYECTO FORMATIVO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DETECTADAS POR EL EQUIPO EJECUTOR DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN, EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2536021 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2445402 - INNOVACION Y CREATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR PROYECTOS TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO Y DESARROLLO DE IDEAS O ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

FIJAR LOS RECURSOS NECESARIOS SEGÚN ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS EN EL PROYECTO Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FORMULAR PROYECTOS DEFINIENDO CLARAMENTE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO A PARTIR DE LA ORIENTACIÓN ESTATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2467298 - BIOSEGURIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Controlar infecciones de acuerdo con protocolos y normativa de salud

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. RECONOCER LOS FACTORES DE RIESGO BIOLÓGICO QUE AFECTEN LA SALUD Y EL MEDIO AMBIENTE TENIENDO EN CUENTA TIPO DE EXPOSICIÓN Y ACTIVIDAD LABORAL.

2. FOMENTAR EL AUTOCUIDADO RESPONSABLE TENIENDO EN CUENTA PRINCIPIOS UNIVERSALES Y ÉTICOS, EN EL MANTENIMIENTO DE SU VIDA, SALUD Y BIENESTAR.

3. EMPLEAR LAS BARRERAS DE PROTECCIÓN INDIVIDUAL E INSTITUCIONAL TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLO DE

4. IMPLEMENTAR MEDIDAS DE ELIMINACIÓN DE AGENTES PATÓGENOS TENIENDO EN CUENTA NORMAS DE PROTECCIÓN DE LOS INDIVIDUOS Y DEL MEDIO AMBIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2536022 - PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYECTO FORMATIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LA OPORTUNIDAD DE MERCADO O PROBLEMA DE MARKETING DETECTADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA SEGÚN LOS RESULTADOS DE LAS VALIDACIONES DE LOS INSTRUMENTOS Y EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO FORMATIVO.

DETERMINAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO, TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTOS

IDENTIFICAR EL OBJETO DE ESTUDIO DEL PROYECTO FORMATIVO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DETECTADAS POR EL EQUIPO EJECUTOR DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN, EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2534219 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2314203 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2378521 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2377330 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2451287 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2534276 - PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYECTO FORMATIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LA OPORTUNIDAD DE MERCADO O PROBLEMA DE MARKETING DETECTADO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

AJUSTAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA SEGÚN LOS RESULTADOS DE LAS VALIDACIONES DE LOS INSTRUMENTOS Y EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO FORMATIVO.

DETERMINAR LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO, TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTOS

IDENTIFICAR EL OBJETO DE ESTUDIO DEL PROYECTO FORMATIVO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DETECTADAS POR EL EQUIPO EJECUTOR DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN, EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2313248 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS APLICATIVOS (SOFTWARE-HARDWARE) Y SUS CARACTERÍSTICAS, EN LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, EL MEJORAMIENTO CONTINUO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA EN INGLÉS Y EN ESPAÑOL, APLICANDO ACTITUDES Y VALORES; EL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2497049 - INNOVACION Y CREATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ESTRATEGIAS Y ACCIONES DE MEJORA CON BASE A LOS RESULTADOS DE GESTIÓN Y LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR PROYECTOS TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO Y DESARROLLO DE IDEAS O ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

FIJAR LOS RECURSOS NECESARIOS SEGÚN ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS EN EL PROYECTO Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FORMULAR PROYECTOS DEFINIENDO CLARAMENTE LOS OBJETIVOS DE MERCADEO A PARTIR DE LA ORIENTACIÓN ESTATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 59,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 2313251 - LIDERAZGO, MOTIVACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR EL TALENTO HUMANO DE LA UNIDAD DE NEGOCIO PARA LOGRAR LOS RESULTADOS PROPUESTOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ACCIONES QUE PROMUEVAN EL LIDERAZGO DEL PERSONAL PARA EL MEJORAMIENTO DE LAS RELACIONES

MOTIVAR A LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN A TRABAJAR EN EQUIPO APLICANDO ADECUADAS TÉCNICAS DE

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 43,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 2086,60

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

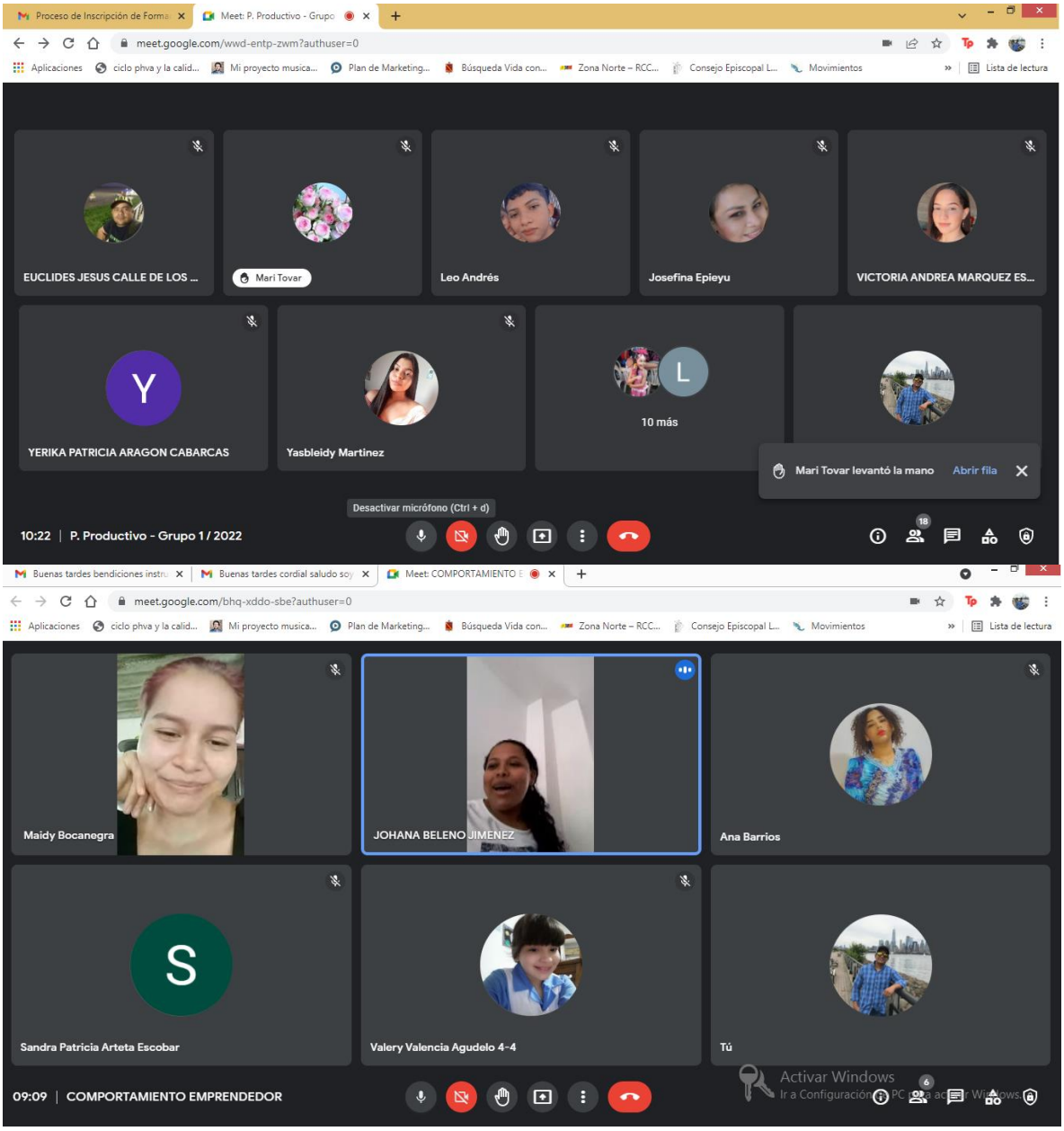
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

Trimestre	Ficha	Materia	No Aprendices
1	2491618	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	29
1	2491619	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	31
1	2497049	INNOVACION Y CREATIVIDAD	30
1	2497051	INNOVACION Y CREATIVIDAD	35
2	2538381	MERCADEO Y VENTAS	27
2	2536021	SERVICIO AL CLIENTE	22
2	2537821	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	17
2	2538383	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	24
2	2536022	PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYE	30
2	2537820	MERCADEO Y VENTAS	26
2	2534275	SERVICIO AL CLIENTE	25
2	2534276	PLANEACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL PROYE	32
2	2534231	MERCADEO Y VENTAS	17
2	2534219	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	22


Proceso de Inscripción de Forma
Meet: P. Productivo - Grupo
meet.google.com/wwd-entp-zwm?authuser=0
Aplicaciones
ciclo phva y la calid...
Mi proyecto musica...
Plan de Marketing...
Búsqueda Vida con...
Zona Norte – RCC...
Consejo Episcopal L...
Movimientos
Lista de lectura
EUCLIDES JESUS CALLE DE LOS ...
Mari Tovar
Leo Andrés
Josefina Epieyu
VICTORIA ANDREA MARQUEZ ES...
Y
YERIKA PATRICIA ARAGON CABARCAS
Yasbleidy Martinez
L
10 más
Mari Tovar levantó la mano
Abrir fila
Desactivar micrófono (Ctrl + d)
10:22 | P. Productivo - Grupo 1 / 2022
Buenas tardes bendiciones instru
Buenas tardes cordial saludo soy
Meet: COMPORTAMIENTO E
meet.google.com/bhq-xddo-sbe?authuser=0
Maidy Bocanegra
JOHANA BELENO JIMENEZ
Ana Barrios
S
Sandra Patricia Arteta Escobar
Valery Valencia Agudelo 4-4
Tú
09:09 | COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
Activar Windows
Ir a Configuración