GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	31 DE MARZO DE 2022		
Denominación del Programa de Formación	**EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES**		
Modalidad de Ejecución	**Presencial**		
Código y versión del Programa	**51360069**		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**VICTORIA EUGENIA GONZALEZ VIVAS**	**Regional Cauca - Centro de Comnercio y Servicios**	

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
ANÁLISIS		**REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.**	FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	Conceptos básicos acerca de los proyectos, alineación con la política pública e dentificación y análisis de la situación actual	40	0	APLICAR LAS METODOLOGÍAS A LA IDEA	aula convencional	GUIAS PARA INICIAR ESTRUCTURACIÓN DE LA IDEA, COMPUTADOR, PAPELERÍA.	VICTORIA GONZÁLEZ	Conceptualiza su proyecto de acuerdo al carácter del mismo y logra ubicar el punto exacto donde este se alinea con la planeación gubernamental. Enfoca su proyecto de acuerdo a la problematización que le hace a su idea, a fin de que lo asuma como una solución de gran potencial empresarial. Conoce el camino para identificar actores o involucrados que en el camino del desarrollo de su proyecto, puedan aportarle y/o apoyarle.	1. EVIDENCIA DE IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA	
PLANEACIÓN			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	Acercamiento al Modelo de Negocios – Metodología Canvas e introducción al Plan de Negocios	144	0	APLICAR LAS METODOLOGÍAS PARA ACERCARSE A LA ESTRUCTURACIÓN DEL PROYECTO	aula convencional	GUÍAS PARA ACERCARSE A LA ESTRUCTURACIÓN DEL PROYECTO, COMPUTADOR, PAPELERÍA.	VICTORIA GONZÁLEZ	Contextualiza su proyecto en el lienzo de la metodología Canvas, que se compone de 9 elemntos clave. Conceptualiza la utilidad del plan de negocios en su idea empresarial. Conoce el camino para identificar elementos necesarios en la construcción de su direccionamiento estratégico	2. EVIDENCIA DE PERFIL DEL PROYECTO	
EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN			UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.	Ecosistemas de fuentes de financiación recursos de financiación y Preparación para participación en eventos empresariales	40	0	GUÍAR A LOS APRENDICES PARA QUE GESTIONEN SU IDEA EMPRESARIAL	aula convencional	GUÍAS PARA GESTIONAR EL PROYECTO, COMPUTADOR, PAPELERÍA.	VICTORIA GONZÁLEZ		3 . EVIDENCIA DE PARTICIAPCIÓN EN PROCESOS DE GESTIÓN DEL PERFIL DEL PROYECTO	