



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

|                                                                                                   |                                                                       |                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Fecha de Elaboración                                                                              | abr-22                                                                |                                                                          |
| Denominación del Programa de Formación                                                            | EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ARTESANIAS CON TEJIDO ETNICO            |                                                                          |
| Modalidad de Ejecución                                                                            | PRESENCIAL                                                            |                                                                          |
| Código y versión del Programa<br>CODIGO: 2000105      VERSION: 2                                  | PRESENCIAL                                                            |                                                                          |
| Nombre del Proyecto ( Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada) | NA                                                                    |                                                                          |
| Código del Proyecto ( Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada) | NA                                                                    |                                                                          |
| Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica                                               | Nombres y Apellidos<br>INSTRUCTOR EMPRESARIAL                         | Regional y Centro de formación<br>CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - CAUCA |
|                                                                                                   | Nombres y Apellidos<br><br>BLANCA STELLA ALEGRIA - INSTRUCTOR TECNICO | Regional y Centro de formación                                           |

| FASE DE PROYECTO (Si el programa es de 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 |                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |               |
|                                                  |  | Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales | 1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO. | COGNITIVA: EXPONER CONCEPTOS BASICOS PARA DETERMINAR LAS CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS<br>PROCEDIMENTAL: PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA IDENTIFICAR LAS CARCATERISTICAS EMPRENDEDORAS<br>ACTITUDINAL: EVIDENCIAR LA IMPORTANCIA DE DESARROLLAR COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA ENFRENTAR LAS NECESIDADES DEL ENTORNO |                                           |                             | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION                    | CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES |                           | VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL<br>FORMULA LOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA | DE DESEMPEÑO: Apropriación de los conceptos propios de la competencia<br>DE CONOCIMIENTO: Ejercicio practico de identificación de características emprendedoras<br>DE PRODUCTO: Análisis del perfil emprendedor                                                                 |               |
|                                                  |  |                                                                           | 2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.                  | COGNITIVA: EXPLICAR LOS CONCEPTOS CLAVE DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES<br>PROCEDIMENTAL: RECREAR SITUACIONES PROBLEMA QUE IMPLIQUEN ANALISIS Y TOMA DE DECISIONES<br>ACTITUDINAL: RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN TODOS LOS ASPECTOS DE LA VIDA Y PRIMORDIALMENTE EN EL AMNITO EMPRESARIAL                  |                                           |                             | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION                    | CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES |                           | APLICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES SEGÚN IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.                                                                                     | DE DESEMPEÑO: Apropriación de los conceptos propios de la competencia<br>DE CONOCIMIENTO: Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos<br>DE PRODUCTO: Socializacion de la tematica trabajada para determinar que los conceptos son claros |               |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                               |                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |    |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                       |                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                               | 3. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN. | COGNITIVA: COMPRENDER LO CONCEPTOS BASICOS PARA ANALIZAR LA RELACION NEGOCIACION - EMPRENDIMIENTO<br>PROCEDIMENTAL: PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA GENERAR UNA SITUACION DE NEGOCIACION Y APLICACION DE CONCEPTOS<br>ACTITUDINAL: RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE NEGOCIACION EN EL CAMPO EMPRESARIAL                                                      |    |          | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | AULA DE FORMACION                                                                                                                                   | CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES                                                                                                                                                                                                                                                            |                       | ASOCIA LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ÁMBITOS PERSONALES, SOCIALES Y EMPRESARIALES                                                                                                                               | DE DESEMPEÑO: Verificar el dominio de conceptos<br>DE CONOCIMIENTO: Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos<br>DE PRODUCTO: Socializacion de la tematica trabajada para determinar que los conceptos son claros                                                                                                                                                      |  |
|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Proyectar el mercado según segmentos y metodos de pronostico  | 1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.         | COGNITIVA: IDENTIFICAR LO CONCEPTOS BASICOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR<br>PROCEDIMENTAL: PREPARAR ESTUDIO DE CASO QUE PERMITA UNA MEJOR COMPRENSION DE LOS CONCEPTOS<br>ACTITUDINAL: MODIFICAR COMPORTAMIENTO DE ACUERDO A LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS                                                                                                                 |    |          | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | AULA DE FORMACION                                                                                                                                   | CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES                                                                                                                                                                                                                                                            |                       | RELACIONA LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.                                                                                                                                | DE DESEMPEÑO: Apropiación de los conceptos propios de la competencia<br>DE CONOCIMIENTO: Taller practico<br>DE PRODUCTO: Documentos consolidado de conceptos                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                               | DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN                                                | COGNITIVA: IDENTIFICAR LOS CRITERIOS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO<br>PROCEDIMENTAL: ESTRUCTURAR EL DISEÑO DEL PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO<br>ACTITUDINAL: RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE DISEÑO DE PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO PARA PLAZMAR IDEAS Y QUE SE PUEDAN PERSIVIR DE MANERA CLARA Y PRECISA                                   |    |          | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | AULA DE FORMACION                                                                                                                                   | CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES                                                                                                                                                                                                                                                            |                       | ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO.                                                                                                                                                      | DE DESEMPEÑO: Apropiación de los conceptos propios de la competencia<br>DE CONOCIMIENTO: Taller practico<br>DE PRODUCTO: Análisis del prototipo                                                                                                                                                                                                                                                                |  |
|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                               | FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA                                          | COGNITIVA: EXPONER CONCEPTOS BASICOS PARA ELABORAR UN MODELO DE NEGOCIOS<br>PROCEDIMENTAL: ELABORAR UN MODELO DE NEGOCIO ACORDE A LOS RETOS PERSONALES Y NECESIDADES DEL ENTORNO<br>ACTITUDINAL: SENSIBILIZAR SOBRE LA IMPORTANCIA DEL MODELO DE NEGOCIOS COMO PILAR FUNDAMENTAL DEL EMPRENDIMIENTO                                                                         |    |          | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | AULA DE FORMACION                                                                                                                                   | CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES                                                                                                                                                                                                                                                            |                       | ELABORA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON HERRAMIENTA DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.                                                                                                                                                          | DE DESEMPEÑO: Apropiación de los conceptos propios de la competencia<br>DE CONOCIMIENTO: Taller practico<br>DE PRODUCTO: Socializacion modelo Canvas                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                               |                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |    |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                       |                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |
|  | Conocer y aplicar estrategias de diseño para la elaboracion de boceto del producto<br><br>Actividad: elaboracion de boceto de producto y Conocer y Aplicar determinantes de Calidad<br><br>APLICAR PALETA DE COLOR, TENDENCIA DE MODA, USO Y VALOR AGREGADO A LA ARTESANIA , SEGÚN NORMAS TÉCNICAS DE CALIDAD Y SEGURIDAD AMBIENTAL | 250701123 ENTRETEJER HILOS SEGÚN TÉCNICA DE TEJIDO CON AGUJAS | ALISTAR MATERIALES SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO Y TIPO DE TEJIDO                                                           | COGNITIVA :Identificar los conceptos de identidad cultural<br>Conocer la Paleta de colores<br>Identenficar los determinantes de calidad del oficio Artesanal.<br><br>PROCEDIMENTAL:Elaborar boceto de diseño de producto teniendo en cuenta la tendencia de moda y uso comercial<br>ACTITUDINAL: Reconocer la importancia de la identidad cultural en un producto artesanal | 60 |          | APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS TROPMBOS PARA LA IDENTIFICACIÓN DE MATERIAS PRIMAS DE LA REGIÓN QUE SE PUEDAN UTILIZAR PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES<br><br>LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN SON GRUPALES POR OFICIOS PARA ABORDAR LA PROBLEMÁTICA DE RESCATE Y SU POSIBLE SOLUCIÓN, REDISEÑO EDICIÓN, DIVERSIFICACIÓN Y ACTUALIZACIÓN.- SE TOMA UN TEMA, RELACIONADO CON SU AMBIENTE, CULTURA MATERIAL E INMATERIAL COMO SIMBOLOGÍAS REFERENTES AL COSMOVISIÓN (MITOS, CUENTOS, LÉYENDAS, E HISTORIAS, SIMBOLOGÍA), ICONOGRAFÍA Y SIGNIFICADOS DE OBJETOS PERTENECIENTES A LA REGION<br><br>REALIZACION DE CÍRCULO CROMÁTICO DE COLOR ( APLICAR MEZCLAS DE COLOR)<br><br>PRESENTACION VIDEO DE TENDENCIA DE MODA 2022 | Ambiente dotado de sillas, mesas de trabajo, luz natural y artificial, conexiones electricas, equipos y herramientas.                               | RECOLECCION DE MATERIA PRIMA NATURAL DE LA REGION<br><br>MATERIAL DE APOYO.: fotocopias colores vinilo pinceles<br><br>Guia de aprendizaje VIDEOS                                                                                                                                           | BLANCA STELLA ALEGRIA | IDENTIFICA LAS CARACTERÍSTICAS DEL ACCESORIO ARTESANAL A PARTIR DE LA FICHA TÉCNICA.<br><br>SELECCIONA MATERIALES PARA EL ACCESORIO ARTESANAL A PARTIR DE LOS RECURSOS NATURALES DEL ENTORNO.                                        | Evidencias de conocimiento :<br>Presenta: agrupación y clasificación de fibras naturales, métodos de identificación.<br><br>De desempeño y producto: observar que se apliquen las normas vigentes de control ambiental en la realización de prácticas con elementos naturales.<br>-Presentación de documento donde se plasme la simbologia propia de la región y comunidad<br>- Presentacion de mapa tropembos |  |
|  | REALIZAR FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO Y DIAGRAMA DE FLUJO DE PRODUCCION<br><br>APLICAR LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE TEJIDO ARTESANAL ÉTNICO TENIENDO EN CUENTA LA FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO<br><br>REALIZAR PRODUCTO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA LA FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO<br><br>APLICAR DIFERENTES TÉCNICAS DE                    | 250701123 ENTRETEJER HILOS SEGÚN TÉCNICA DE TEJIDO CON AGUJAS | ELABORAR ARTESANÍA EN TEJIDO ÉTNICO SEGÚN REQUERIMIENTOS Y TÉCNICA ARTESANAL                                              | COGNITIVA :identifica los determinantes de calidad<br>PROCEDIMENTAL:elabora la ficha tecnica del producto artesanal teniendo en cuenta los requerimientos tecnicos del proceso de produccion<br>APTITUDUNAL : Sensibilizar sobre la importancia de aplicar lineas de productos segun ficha tecnica                                                                          | 70 | # VALOR! | POR GRUPOS SE PRESENTA PLENARIA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS PRÁCTICAS DE: SIMBOLOGÍA, BOCEACIÓN, LINEAS DE PRODUCTOS COLOR, TENDENCIAS Y SACA CONCLUSIONES DEL TRABAJO DESARROLLADO DANDO NOMBRE A LA COLECCION<br><br>REALIZAR POR GRUPOS RUEBAS FÍSICAS PARA DETERMINAR CALIDAD DEL PRODUCTO (COLOR, MEDIDAS, REMATES, TEXTURAS )<br><br>ELABORA PROTOTIPO ARTESANAL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Ambiente dotado de sillas, mesas de trabajo, luz natural y artificial, conexiones electricas, equipos y herramientas.<br><br>Ambiente salon comunal | COLORS - HOJAS DE PAPEL BOND- PINCELES - VINILOS VIDEOS<br><br>MATERIA PRIMA DE LA REGION ( FIBRAS VEGETALES, ANIMALES, MINERALES)<br><br>HERRAMIENTAS Y EQUIPOS MANUALES PARA USO ARTESANAL<br><br>RECOLECCION DE MATERIA PRIMA NATURAL DE LA REGION<br><br>MATERIAL DE APOYO.: fotocopias | BLANCA STELLA ALEGRIA | SELECCIONA MATERIALES PARA EL ACCESORIO ARTESANAL A PARTIR DE LOS RECURSOS NATURALES DEL ENTORNO.<br><br>APLICA TÉCNICAS ARTESANALES EN LA ELABORACIÓN DE ACCESORIOS A PARTIR DE LA FICHA TÉCNICA Y RECURSOS NATURALES DE LA REGIÓN. | de conocimiento: reconoce la importancia de planificar el diseño de un producto y la necesidad de elaborar un prototipo<br><br>DE PRODUCTO:<br>-presenta fichas de boceto y tecnica teniendo en cuenta la carta de colores, las tendencias y las exigencias del mercado<br>-presenta producto ensamblado                                                                                                       |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                               |                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |    |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                          |                          |                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| APLICAR ESTANDARES DE LA FICHA TÉCNICA Y DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO TENIENDO EN CUENTA PESO DE MATERIALES Y MEDIDAS COSTO DEL PRODUCTO<br><br>APLICAR TÉCNICAS SELECCIONADAS DE PROCESOS DE MEZCLAS PARA LOGRAR LA INNOVACIÓN DEL PRODUCTO ARTESANAL | 250701123 ENTRETEJER HILOS SEGÚN TÉCNICA DE TEJIDO CON AGUJAS | REALIZAR ACABADO A PRODUCTO EN TEJIDO ÉTNICO SEGÚN MATERIAL DISPONIBLE Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS. | COGNITIVA; Explicar estandares de medidas de productos a comercializar de acuerdo a las tendencias de moda<br>PROCEDIMENTAL:elaborar diagrama de flujo del proceso productivo de acuerdo al oficio artesanal<br>APTITUDUNAL : Evidenciar las tecnicas aplicadas en la elaboracion del producto artesanal | 62 | # VALOR | TRABAJO EN GRUPO PARA REALIZAR EL PROTOTIPO SEGÚN FICHA TECNICA (TOMA DE TIEMPOS EN EL PROCESO)<br>PRESENTACION VIDEO TUTORIAL.<br>PRESENTACION DE VIDEO Y REALIZACION DE TALLER POR GRUPOS:<br>DE LA TÉCNICA DE LAS CINCO SS", UN MÉTODOLÓGIA DE ORDEN, LIMPIEZA, Y DISCIPLINA, CON LA CUAL SE BUSCA MOSTRAR LA CONSTRUCCIÓN DE UN ENTORNO DE TRABAJO MÁS AMIGABLE DONDE EL APRENDIZ DESARROLLARÁ SU TRABAJO EN ORDEN Y LIMPIEZA, DISMINUYENDO TIEMPOS DE PRODUCCIÓN, MINIMIZANDO LOS ACCIDENTS LABORALES, EL APRENDIZ SABRÁ EN DÓNDE SE ENCUENTRA CADA ELEMENTO, CON DISCIPLINA Y ESTANDARIZACIÓN.<br><br>CORREGIR ERRORES EN LOS PROCESOS DE PRODUCCION<br>REALIZAR REMATES ACABADOS AL PRODUCTO A ENTREGAR | MESAS Y BANCOS DE TRABAJO<br>tablero<br><br>AMBIENTE CON BUENA ILUMINACIO<br>N<br><br>Elementos de seguridad( guantes ; delantal | MATERIA PRIMA DE LA REGIÓN -<br>COLORANTES-<br>INSUMOS: HILOS-<br>HERRAMIENTAS E INSUMOS PARA ACABADOS<br><br>Elementos de seguridad( guantes ; delantal | BLANCA STELLA<br>ALEGRIA | APLICA TÉCNICAS ARTESANALES EN LA ELABORACIÓN DE ACCESORIOS A PARTIR DE LA FICHA TÉCNICA Y RECURSOS NATURALES DE LA REGIÓN.<br><br>IMPLEMENTA FLUJOGRAMA DE PROCESO A PARTIR DE LAS CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS DEL PRODUCTO ARTESANAL. | Evidencias de <b>DESEMPEÑO:</b><br>selecciona materiales y avíos para armar la colección artesanal<br><br>Apropiacion en la medición de tiempos, movimientos y costeo en la elaboracion de producto<br><br><b>EVIDENCIA DE PRODUCTO :</b><br>presenta prototipo de producto artesanal<br><br>presenta registro en fisico de los procesos para la obtención del objeto |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|