Fecha de Elaboración	
Denominación del Programa de Formación	
Modalidad de Ejecución	
Código y versión del Programa	
Nombre del Proyecto	
Código del Proyecto	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** Javier del Carmen Martinez Sol Magaly Castilla Lozano Claudia Juliana León Pinto Jose Luis Castaño Muñoz Ivan Velez Villegas Martha Duffay Rodriguez

					67%	33%		
FASE DE PROYECTO	**ACTIVIDAD DE PROYECTO**	**COMPETENCIA**	**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**	**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR**	**DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)**		**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS**	**AMBIENT**
					HORAS TRABAJO DIRECTO	**HORAS TRABAJO INDEPENDIEN TE**		**AMBIENTE**
PLANEACIÓN	3. Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización	260101047 Comercialización de productos y servicios	260101104701 Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo	Área Desarrollo Cognitivo Identificar productos y servicios según las necesidades del mercado y las políticas de la empresa Reconocer los materiales utilizados en los productos de acuerdo a las leyes de la física Reconocer los elementos que componen las propuestas comerciales teniendo en cuenta requerimientos de la organización	32	16	Video Respuesta a preguntas Crucigrama Charlas Magistrales Mapa Mental Simulación	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente
		220201501 Ciencias Naturales: Física	22020150101 Aplicar fundamentos de la física en la resolución de problemas de acuerdo con los requerimientos del contexto productivo					
			22020150102 Interpretar los cambios que se presentan en los cuerpos según los principios y leyes físicas					
			22020150103 Organizar proceso productivo de forma ordenada y sistemática según los cambios físicos que ocurren en el contexto	Área Procedimental Elaborar propuesta comercial de productos y servicios según tipología y necesidades de los clientes	96	48	Portafolio Informe	
			22020150104 Proponer acciones de mejora en su contexto de acuerdo con principios físicos					
		240201526 Ética para la construcción de una cultura de Paz	24020152601 Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz					
			24020152801 Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos	Área Valorativa Apropiar los principios y valores éticos como parte de una cultura de paz teniendo en cuenta políticas empresariales	32	16	Exposición	
			24020152603 Promover el uso racional de los recursos naturales a partir de criterios de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente					
			24020152604 Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos					
EJECUCIÓN	4. Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes	260101047 Comercialización de productos y servicios	260101104703 Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización	Área Desarrollo Cognitivo Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización	64	32	Video Respuesta a preguntas Panel de discusión Juegos didácticos Talleres Mapa conceptual Juegos de roles Informe Investigación	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente
		240201524 Comunicación	24020152401 Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística					
			24020152402 Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación					
			24020152403 Validar la importancia de los procesos comunicativos teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad	Área Procedimental: Aplicar técnicas de comunicación en las ventas y el servicio al cliente teniendo en cuenta la tipología de clientes Realizar un evento promocional teniendo en cuenta técnicas de exhibición y ventas planteadas por la organización	96	48	Trabajo de Campo Exposiciones	
			24020152404 Aplicar acciones de mejoramiento en el desarrollo de procesos comunicativos según requerimientos del contexto					
		220601501 Protección para la Salud y el Medio Ambiente	22060150101 Interpretar los problemas ambientales y de SST teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social	Área Valorativa: Comprobar condiciones de negociación comercial teniendo en cuenta la ética y las políticas empresariales Evaluar acciones de prevención ambiental teniendo en cuenta residuos de los productos ofertados Demostrar comunicación verbal en idiomas español e inglés a partir del contexto productivo	32	16	Simulaciones	
			22060150102 Efectuar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de SST, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización					
			22060150103 Verificar las condiciones ambientales y de SST acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral					
			22060150104 Reportar las condiciones y actos que afecten la protección del medio ambiente y la SST, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el contexto organizacional y social					
		240202501 Bilingüismo	24020250103 Participar en intercambios conversacionales básicos en forma oral y escrita en inglés en diferentes situaciones sociales tanto en la cotidianidad como en experiencias pasadas					
				HORAS	528	11 CREDITOS		

EDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

	6 de Marzo de 2020
	Tecnico en Asesoria Comercial
	Presencial
	631101
	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región

Regional y Centro de formación
Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
Santander - Centro de Servicios Empresariales y turisticos
Caldas - Centro de Comercio y servicios
Quindio -Centro de Comercio y Turismo
Quindio - Centro de Comercio y turismo

ES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	
MATERIALES DE FORMACIÓN	**INSTRUCTORES RESPONSABLES**	**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**		**OBSERVACIONES**
Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Carpeta Ganchos Legagadores Cosedora Perforadora Esferos	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Título Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Fisica Instructor Etica	Determina las necesidades y deseos del cliente según segmento de mercado Reconoce los productos y servicios a partir del portafolio comercial Utiliza herramientas ofimáticas para la elaboración de la propuesta comercial según requerimientos de la organización	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre producto, servicios y portafolio comercial Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de Producto: Propuesta Comercial Tecnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento deEvaluación: Lista de Verificación	
		Identifica los principios y leyes físicas acordes al contexto productivo. Interpreta cambios físicos de los cuerpos de acuerdo a teorías, leyes y principios. Describe las manifestaciones de la energía según el contexto social y productivo. Explica el comportamiento de fenómenos físicos según el contexto productivo	Evidencias de Producto: Talleres de Fisica Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guía para la realización de un taller	
		Define su proyecto de vida de acuerdo a los criterios de Dignidad, de Respeto, Creencias, Ecología y Cultura. Reconoce su valor y el valor del otro de acuerdo a los principios de dignidad y construcción cultural y autonomía . Define su proyecto de vida con base en criterios axiológicos y culturales y hábitos de convivencia. Utiliza herramientas que permiten la comunicación asertiva en diferentes entornos teniendo en cuenta la pedagogía para la paz. Construye relaciones interpersonales a partir del enfoque diferencial y la promoción de una cultura de paz . Cambia actitudes frente a su comportamiento con base en la dignidad, aportando a la cultura de paz. Reconoce hitos históricos de violencia y paz como aporte a la construcción de una cultura de paz. Modifica actitudes comportamentales a partir de la resolución pacífica de conflictos. Aplica acciones de prevención de acciones violentas con base en estrategias de comunicación asertiva. Evidencia respeto por el bien común, la alteridad y el diálogo con el otro con base en principios axiológicos	Evidencias de Producto: Talleres de Etica cultura y paz Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guía para la realización de un taller	
Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Borrador para tablero Gancho Clip Resaltadores Sacapunta Borrador Regla Lapiz	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Título Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Comunicación Instructor Salud y Medio Ambiente Instructor Bilinguismo	Demuestra funciones y caracteristicas del producto o servicios para la venta según necesidades del cliente Aplica técnicas de exhibición teniendo en cuenta el producto ofertado Interactúa con el cliente teniendo en cuenta protocolo de servicio Verificar el cumplimiento de los acuerdos según lineamientos de la organización	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración productos y transacciones comerciales Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración productos y transacciones comerciales Técnica de Evaluación: Valoración de conocimientos Instrumento de Evaluación: Cuestionario Evidencia de desempeño: Evento Promocional Tecnica de Evaluación: Observación Sistemica Instrumento de Evaluación: Lista de Chequeo	
		Reconoce la importancia, naturaleza y características de la comunicación humana, según el contexto en el que se desarrolla. Escucha con atención y concentración, asiente y pregunta al hablante-oyente para retroalimentar el proceso. Establece acuerdos a partir de la diversidad de conceptos y opiniones. Interpreta mensajes y reconstruye el discurso con sus propias palabras manteniendo el sentido. Interpreta señales, signos, símbolos e iconos propios de su actividad laboral. Codifica y decodifica mensajes utilizando procesos comunicativos orales y escritos. Utiliza íconos, símbolos, señales, planos, esquemas y flujogramas según requerimiento. Gráfica la información con contenidos semánticos. Utiliza la información según el propósito establecido. Apropia un método para leer comprensiva e interpretativamente. Utiliza el lenguaje según el destinatario, el propósito, el contexto y el contenido. Usa el léxico con precisión y propiedad en los procesos de comunicación relacionados con el área de desempeño laboral. Aplica las técnicas para la comunicación verbal y no verbal según requerimientos establecidos. Redacta textos con cohesión y coherencia siguiendo pautas de progresión temática. Emplea en la elaboración de textos estructuras textuales básicas. Produce textos explicativos, instructivos, descriptivos segun especificaciones. Selecciona el tipo de texto de acuerdo con sus intereses y necesidades de conocimiento. Emplea para la producción de textos normatividad vigente. Identifica los diferentes tipos de textos teniendo en cuenta su intencionalidad.		
		Identifica los conceptos básicos de Anatomía y Fisiología. Aplica los conceptos básicos de la Miología Humana con base en el análisis del movimiento. Interpreta los fundamentos de Estilo de vida saludable, Higiene y Nutrición en los contextos productivo y social. Administra un plan de Higiene Corporal dentro del contexto productivo. Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las necesidades de los contextos laboral y social. Establece pausas de acuerdo con cargas de trabajo y tiempos de Actividad Física para una recuperación adecuada. Identifica las técnicas de coordinación motriz relacionadas con su perfil ocupacional. Selecciona técnicas que le permiten potenciar su capacidad de reacción mental y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza de su entorno laboral. Aplica conceptos básicos de Ergonomía y Pausas Activas de acuerdo con la naturaleza de la función productiva. Discrimina ejercicios específicos para la prevención de riesgos ergonómicos segùn su actividad laboral. Estructura un plan de Ergonomía y pausas activas segùn contexto laboral.	Evidencias de Producto: Talleres de Medio ambiente, salud y seguridad en el trabajo Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guía para la realización de un taller	
		Expresa el quehacer diario personal y laboral utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante. Comprende recomendaciones sobre conductas seguras en el lugar de trabajo, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Expresa gustos, preferencias y actividades en el tiempo libre utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Comprende narraciones cortas orales y escritas acerca de situaciones que ocurren en el momento de la expresión, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Emplea la estructura básica del inglés (sujeto+verbo+complemento) en la elaboración de textos cortos orales y escritos que contienen descripción u opinión acerca de un sitio turístico de interés de su región utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Comprende conversaciones cortas acerca de experiencias pasadas utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Emplea la estructura básica del inglés (sujeto+verbo+complemento) en la elaboración de textos cortos orales y escritos en pasado simple que contienen información personal de su historia de vida y de otros.	Evidencias de Desempeño: Interpretación de diálogo en el idioma inglés Técnica de evaluación: Observación sistémica Instrumento de evaluación: Lista de Chequeo	

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA			
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA		
122703	COMERCIO INTERNACIONAL		
VERSIÓN:	1	ESTADO:	EN EJECUCIÓN
Vigencia del Programa:	Fecha Inicio 08/02/2010 Fecha Fin El programa aún se encuentra vigente		

DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA DEL APRENDIZAJE	Lectiva	Total
	6 meses	12 meses
	Práctica	
	6 meses	

NIVEL DE FORMACIÓN:	TÉCNICO
JUSTIFICACIÓN:	"El programa TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL se creó para brindar al sector productivo técnicos con capacidad de ejecutar tareas y procesos de apoyo a la labor comercial y logística de la empresa en el cumplimiento de las metas cuantitativas y cualitativas, determinadas por las exigencias de la actividad operativa de las estructuras de mercadeo y las exportaciones de las empresas. En todas las regiones y departamentos del país que cuentan con potencial productivo en compañías de intermediación aduanera, compañías operadoras portuarias y aeroportuarias en lo referente a importaciones y exportaciones; departamento de comercio exterior de empresas privadas; entidades financieras y sus almacenes generales de depósito; entidades oficiales que controlan y apoyan el comercio exterior. que dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector, como factor determinante de la competitividad y el desarrollo del país. El SENA ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, con formación centrada desde el hacer e incorporando los elementos cognitivos y actitudinales para desarrollar en el aprendiz competencias técnicas, cognoscitivas y comportamentales que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país. "
REQUISITOS DE INGRESO:	Superar prueba de aptitud y conocimiento.
DESCRIPCIÓN:	Procesar, diligenciar y operar procesos de importación y exportación de acuerdo a la normatividad. Efectuar transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales . Costear la cadena de distribución física internacional.

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

COMPETENCIAS A DESARROLLAR	
CÓDIGO	DENOMINACIÓN
210101006	ORGANIZAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
210101008	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
210101016	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
210101021	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
210101033	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
240201500	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
240201501	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
260101027	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
999999999	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
240201500	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
240201501	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR	
Requisitos Acedémicos mínimos	" Formado y certificado en la titulación docencia. Profesional en programas de formación relacionados con los procesos de Comercio Internacional, tales como: Administrador de empresas, administradores de empresa y ciencias afines (Opción1), Tecnólogo en Logística (Opción 2), Seis semestres o su equivalente en profesional universitario en comercio internacional . (Opción 3) o profesiones afines, Certificación en la titulación de Comercio internacional (opción 4). "
Experiencia laboral y/o especialización en...	"Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con Operaciones en el comercio internacional , de acuerdo con las siguientes opciones: Opción 1: Veinticuatro (24) meses de Experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Comercio internacional. "
Competencias mínimas	" Formular, ejecutar y evaluar proyectos. Trabajar en equipo Establecer procesos comunicativos asertivos Manejar herramientas informáticas asociadas al área objeto de la formación "

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

ESTRATEGIA METODOLÓGICA	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: El instructor - Tutor El entorno Las TIC El trabajo colaborativo garantizar

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210101006	1	ORGANIZAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		140 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DENOMINACIÓN
DEFINIR LOS SERVICIOS PORTUARIOS Y ADUANEROS PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS ADUANERAS, DE COMERCIO EXTERIOR, LAS POLÍTICAS COMERCIALES, EL PORTAFOLIO DE LAS SOCIEDADES PORTUARIAS, ESTABLECIENDO POLÍTICAS INTERNAS SEGÚN FECHAS DE DESPACHO, IDENTIFICANDO LOS SISTEMAS DE PROMOCIÓN Y ESTRATEGIAS DE MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL Y LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO DE ACUERDO CON EL CRONOGRAMA DE ENTREGA PROGRAMADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
DETERMINAR LOS PRECIOS DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL INCOTERMS, EL MODO DE TRANSPORTE, EL SEGURO Y LA CONDICIÓN DE PAGO DEFINIDOS POR EL COMPRADOR Y EL VENDEDOR, REALIZANDO LOS TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS DE ACUERDO CON LA PLANEACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEFINIDAS POR LA EMPRESA.
ESTABLECER LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BIENES DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES, BASADO EN LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR, IDENTIFICANDO LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LO REQUERIMIENTOS Y POLÍTICAS DETERMINADAS POR LA ORGANIZACIÓN.
VERIFICAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON EL PLAN DE DESPACHOS Y ENTREGAS, REGISTRANDO LOS DOCUMENTOS ANTE LAS INSTITUCIONES ENCARGADAS SEGÚN LO DETERMINEN LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES, POLÍTICAS COMERCIALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS Y DE COMERCIO EXTERIOR, TENIENDO EN CUENTA LOS

ORGANIZACIÓN.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Líneas de crédito,
Tipos de incentivos: Comerciales, Tributarios, Financieros, Aduaneros, Fiscales,
Tipos de precios de los objetos con base en los INCOTERMS
Ingles técnico aplicado a los procesos y actividades logísticas de exportaciones
Clases de costos en la distribución internacional,
Plazos para el pago de las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas cambiaria,
Tipos de segmento de mercadeo,
Oferta y demanda,
Acuerdos comerciales,
Incentivos fiscales,
Incentivos tributarios,
Incentivos aduaneros
Sociedades de comercialización
Legislación de comercio exterior,
Eventos feriales, Nacionales, Internacionales,
Programas especiales de importación y exportación,
Tipos de trámites,
Permisos sanitarios,
Permisos fitosanitarios,
Instituciones oficiales y privadas
Tipos de objetos de importación y exportación,
Tipos de documentos y registros,
Derechos aduaneros,
Normas aduaneras,
Procedimientos cambiarios y aduaneros para la interposición de recursos, Políticas de comercio exterior comerciales,
Operaciones y costos portuarios,
Conferencias marítimas
Tipos de entidades que regulan las operaciones de importaciones y exportaciones,
Eslabones de la cadena,
Canales de distribución,
Sistemas de distribución
Tipos de registros,
Tipos de seguros.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Examinar las líneas de crédito según necesidades de la organización.
Obtener el apoyo de las instituciones multilaterales según los objetivos del plan estratégico del estado.
Aplicar los incentivos comerciales y legales de acuerdo con las necesidades de capital, financieros y tributarios.
Obtener la financiación entre las partes de acuerdo con las reglas y usos uniformes de la cámara de comercio internacional.
Establecer los precios según los términos incoterms emitidos por la cámara de comercio internacional.

Identificar el mercado potencial teniendo en cuenta las investigaciones y estudios realizados por el área de mercadeo.
Establecer los segmentos del mercado de acuerdo con el plan de mercadeo.

Determinar las oportunidades comerciales de acuerdo con los requerimientos de los mercados internacionales.

Valorar la oferta de importación y exportación según el comportamiento del mercado.
Identificar las normas especiales de promoción de exportaciones de acuerdo con la normatividad nacional.

Registrar los documentos en las instituciones conforme a las normas y políticas comerciales, tributaria, aduanera y de comercio exterior.

Identificar los requerimientos y derechos aduaneros y cambiarios según el régimen.

Precisar los servicios portuarios según políticas de la organización y normas aduaneras, sancionatorio y de procedimiento. Identificar los costos de movimientos portuarios.

Organizar los canales de distribución según acuerdos comerciales,

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Establece los procesos de importación y exportación de los bienes teniendo en cuenta las normas de comercio exterior vigentes de acuerdo con las políticas y necesidades de la organización.

Define las políticas de importación y exportación de bienes teniendo en cuenta la normatividad nacional e internacional vigentes, de acuerdo con las políticas y necesidades de la organización.

Realiza los trámites ante las entidades públicas y privadas, teniendo en cuenta las normas de comercio exterior vigentes, la planeación y programación de entregas definidos por la organización.

Verifica los procesos de importación y exportación de los productos de acuerdo con el plan de despachos y entregas, teniendo en cuenta los acuerdos comerciales, las normas legales vigentes de acuerdo con los requerimientos de la organización.

Registra los documentos ante las instituciones encargadas según lo determinen las normas legales nacionales e internacionales vigentes para la importación y exportación de bienes, las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio exterior, teniendo en cuenta los objetivos trazados por la organización.

Identifica los precios a través de los costos y gastos de importaciones y exportaciones, según márgenes de utilidad estimados de acuerdo con políticas y objetivos de la organización.

Identifica las oportunidades comerciales y de promoción teniendo en cuenta los acuerdos comerciales, las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con el plan estratégico de mercadeo y exportaciones establecido por la organización.

- Establece la oferta y la demanda, los segmentos de mercado, la promoción en la comercialización internacional de exportaciones teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210101008	1	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		120 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO FINANCIERO INTERNACIONAL PARA TOMAR DECISIONES FRENTE A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN A PARTIR DE LA SIMULACIÓN DE LA OPERACIÓN TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE DIVISAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO
EVALUAR LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE PROCESO QUE INTERVIENEN EN LOS ESLABONES DE LA CADENA CON EL FIN DE DEFINIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS LOGÍSTICOS EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL SEGÚN ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

UNIDAD EMPRESARIAL: IDENTIDAD CORPORATIVA Y PRINCIPIOS ADMINISTRATIVOS.
PROCESO ADMINISTRATIVO: COMPONENTES E INTERACCIÓN SINÉRGICA, BENCHMARKING NACIONAL E INTERNACIONAL.
PLANEACIÓN ADMINISTRATIVA: ORGANIZACIONAL, PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIOS, PROYECCIONES ESTADÍSTICAS.
GESTIÓN LOGÍSTICA: TIPOS DE SERVICIO, MANEJO DE INVENTARIOS, DE TRANSPORTE, DE ALMACENES, DISEÑO DE INDICADORES.
PROCESOS LOGÍSTICOS: MANEJO DE CARGA, APROVISIONAMIENTO, PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN, ALMACENAMIENTO, TRANSPORTE INTRAMURAL Y EXTRAMURAL, RUTAS, ALIANZAS ESTRATÉGICAS, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT.
COSTOS: BASADOS EN ACTIVIDADES, POR ÁREAS, POR CATEGORÍAS, TIPO ABC, FINANCIEROS, DE OPORTUNIDAD, OCULTOS, OTROS.
ANÁLISIS FINANCIERO: RELACIÓN COSTO BENEFICIO, MERCADOS Y SISTEMAS FINANCIEROS INTERNACIONALES, MONEDAS, TASAS DE CAMBIO, INFLACIÓN, DEVALUACIÓN, REVALUACIÓN, MERCADOS LIBRE, FUTUROS, TRADICIONALES, NUEVOS, ÍNDICES FINANCIEROS INTERNACIONALES, NASDAQ, DOW JONES, FUENTES DE FINANCIACIÓN, MERCADO DE CAPITALES, FONDOS INTERNOS Y EXTERNOS, FACTORES DE RIESGO, POLÍTICAS GUBERNAMENTALES Y COMERCIALES.
COMERCIO EXTERIOR: OBJETIVOS Y FORMAS DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, PROCESOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN, REGULACIONES Y TRÁMITES ADUANEROS, INCOTERMS, MEDIDAS SANITARIAS, SEGUROS Y FLETES.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICAR Y CLASIFICAR LOS COSTOS SEGÚN LOS PROCESOS Y UNIDADES DE NEGOCIO.
EXAMINAR LOS COSTOS GENERADOS EN LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LA FORMA DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.
ANALIZAR EN LA CADENA LOGÍSTICA EL COSTEO A B C Y SUS POSIBILIDADES DE IMPLEMENTACIÓN, CON BASE EN ESTUDIOS COMPARATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LAS DIFERENTES EMPRESAS.
APLICAR EN LA CADENA DE LA D.F.I. TIEMPOS DE LOS PROCESOS DE APROVISIONAMIENTO, PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE SELECCIONADOS, IMPUESTOS, TRÁMITES ADUANEROS, SEGUROS Y FLETES, INCOTERMS SEGÚN REGULACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES.
INCLUIR EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA CADENA LAS DIFERENTES MONEDAS Y TASAS DE CAMBIO Y LAS REGULACIONES ADUANERAS A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL.
DEFINIR EL COMPORTAMIENTO DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS Y MONETARIOS, LA DEVALUACIÓN Y REVALUACIÓN DE LA MONEDA NACIONAL FRENTE A LAS EXTRANJERAS, DE ACUERDO AL MOVIMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.
ANALIZAR LOS MERCADOS FINANCIEROS SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN.
EVALUAR LOS INSTRUMENTOS Y FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

INTERPRETA LOS OBJETIVOS, LAS ESTRATEGIAS Y FORMAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL TENIENDO EN CUENTA EL MOVIMIENTO DE DIVISAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO Y EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE CAPITALES Y SUS FACTORES DE RIESGO.
IDENTIFICA LOS COMPONENTES DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE NEGOCIO, EL COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE LAS TASAS DE CAMBIO E INTERÉS, IMPUESTOS, TRAMITES ADUANEROS, SEGUROS Y FLETES QUE AFECTAN LA D.F.I EN LA CADENA LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS DE LA ORGANIZACIÓN.
DEFINE LOS COSTOS DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS Y ESTRATEGIAS ACORDES CON LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS DE LA EMPRESA Y SU COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LOS INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD.
VERIFICA EL COMPORTAMIENTO DE LOS MERCADOS FINANCIEROS, MONETARIOS, SUS ÍNDICES Y EL MOVIMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO, PARA TOMAR DECISIONES DE UN NEGOCIO DE ACUERDO CON LOS PLANES DE NEGOCIACIÓN Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EVALÚA EL COMPORTAMIENTO DE LOS PROCESOS DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS Y MONETARIOS, LAS POLÍTICAS DEL GOBIERNO Y LAS COMERCIALES, LAS TASAS DE CAMBIO, LOS TIPOS DE MONEDAS, LA DEVALUACIÓN Y REVALUACIÓN, PARA ESTABLECER SU INCIDENCIA EN LAS ACTIVIDADES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN LOS CRITERIOS DE DECISIÓN DE UN NEGOCIO, ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210101016	2	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		140 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
REGISTRAR LOS EXPORTADORES ANTE EL ORGANISMO RESPECTIVO DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS SEGÚN ESPECIFICACIONES DENTRO DEL PERÍODO SEÑALADO PARA ENTEGARLOS A LA NIDAD DE NEGOCIO PARA ENTREGARLOS A LA UNIDAD DE NEGOCIO PARA EL PROCESO RESPECTIVO, DE ACUERDO CON LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA
DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS EN SU TOTALIDAD, TENIENDO EN CUENTA NORMAS LEGALES, COMERCIALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS ANTE LAS ENTIDADES RESPECTIVAS, SEGÚN EL PROCESO DE FLUJO DE BIENES SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS LEGALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS EXIGIDOS POR ELAS EMPRESAS, VERIFICANDO QUE SEAN DIGITADOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO PARA SER TRAMITADOS LLEVANDO A CABO LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES.
REVISAR QUE EL CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y GERENCIA CUMPLE CON LOS REQUISITOS COMERCIALES Y LEGALES, EVALUANDO LOS ANTECEDENTES COMERCIALES SOLICITADAS DETERMINANDO QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS REQUISITOS SANITARIO, FITOSANITARIOS, AMBIENTALES Y DE CALIDAD, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES
ANALIZAR LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA Y REQUERIDA POR LOS POSIBLES PROVEEDORES Y CLIENTES PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EVALUADA DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES VERIFICANDO QUE LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS SE AJUSTEN A LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES Y A LOS PROCESOS Y REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

NORMAS LEGALES DE TRÁMITE DE DOCUMENTOS. PROCESO ADMINISTRATIVO DE DOCUMENTOS
REGISTROS O LICENCIAS DE IMPORTACIÓN. DECLARACIONES DE CAMBIO. TRÁMITES DE REGISTRO DE IMPORTACIÓN.
NORMATIVIDAD. NORMAS OPERATIVAS.
DOCUMENTOS COMERCIALES.
CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y GERENCIA.
FACTURAS CAMBIARIAS.
INGLÉS TÉCNICO.
CÓDIGOS DE BARRAS.
ORDEN PROCEDIMENTAL.
ESTRATEGIAS DE UBICACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

TRAMITAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN EL PROCESO DE FLUJO DE BIENES Y SERVICIOS.
SOLICITAR LOS DOCUMENTOS ANTE LOS ORGANISMOS AUTORIZADOS.
DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS EN SU TOTALIDAD TENIENDO EN CUENTA NORMAS LEGALES, COMERCIALES Y TÉCNICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
TRAMITAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN ESPECIFICACIONES.
TRAMITAR LOS DOCUMENTOS SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES.
VERIFICAR Y DIGITAR LOS DOCUMENTOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO.
DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES DE COMERCIO EXTERIOR.
REGISTRAR LOS EXPORTADORES ANTE EL ORGANISMO RESPECTIVO.
TRAMITAR Y ENTREGAR LOS DOCUMENTOS EN UN PERIODO SEÑALADO AL PROCESO O NEGOCIO RESPECTIVO.
LEGALIZAR LOS DOCUMENTOS ANTE LOS ENTES RESPECTIVOS SEGÚN EL PROCESO SEÑALADO A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
VERIFICAR LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEGÚN LOS PROCESOS Y REQUISITOS.
OBSERVAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS LEGALES, COMO PATENTES, INVIMA, NORMAS DAMA, EL ICONTEC PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR Y LOS PRODUCTOS.
CONTRASTAR EL CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y GERENCIA DE ACUERDO CON LOS REQUISITOS COMERCIALES Y JURÍDICOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.
VERIFICAR Y EVALUAR LOS ANTECEDENTES COMERCIALES, PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE ACUERDO CON LAS REFERENCIAS COMERCIALES SOLICITADAS Y JURÍDICOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA
CONFIRMAR QUE LAS FACTURAS DE LA EMPRESA CUMPLEN CON LOS REQUISITOS LEGALES DE LA ADMINISTRACIÓN DE IMPUESTOS.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

REVISA QUE EL CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y GERENCIA CUMPLE CON LOS REQUISITOS COMERCIALES Y LEGALES EXIGIDOS POR LA EMPRESA.
EVALUA LOS ANTECEDENTES COMERCIALES CERTIFICADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE ACUERDO A LAS REFERENCIAS COMERCIALES SOLICITADAS POR LA EMPRESA.
VERIFICA QUE LOS PRODUCTOS CUMPLEN CON LOS REQUISITOS SANITARIO, FITOSANITARIOS, AMBIENTALES Y DE CALIDAD, DE ACUERDO CON LA NORMAS LEGALES VIGENTES, PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EXIGIDOS POR LA EMPRESA.
ANALIZA LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA Y REQUERIDA POR LOS POSIBLES PROVEEDORES Y CLIENTES PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EVALUADA DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
VERIFICA LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES, LOS PROCESOS Y REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.
REGISTRA LOS EXPORTADORES ANTE EL ORGANISMO RESPECTIVO DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA.
TRAMITA LOS DOCUMENTOS SEGÚN ESPECIFICACIONES DENTRO DEL PERIODO SEÑALADO PARA ENTREGARLOS A LA UNIDAD DE NEGOCIO PARA EL PROCESO RESPECTIVO, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.
DILIGENCIA LOS DOCUMENTOS EN SU TOTALIDAD, TENIENDO EN CUENTA NORMAS LEGALES, COMERCIALES Y TÉCNICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
TRAMITA LOS DOCUMENTOS ANTE LAS ENTIDADES RESPECTIVAS, SEGÚN EL PROCESO DE FLUJO DE

SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS LEGALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS EXIGIDOS POR LAS EMPRESAS.
VERIFICA QUE LOS DOCUMENTOS QUE SEAN DIGITADOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO PARA SER TRAMITADOS SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES.
LEGALIZA LOS DOCUMENTOS ANTE LOS ORGANISMOS RESPECTIVOS, SEGÚN EL PROCESO SEÑALADO POR LAS NORMAS LEGALES DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTES Y DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS SEÑALADAS POR LA EMPRESA.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210101021	3	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		130 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN

CLASIFICAR LOS PRODUCTOS ARANCELARIAMENTE PARA IMPORTAR Y EXPORTAR DE ACUERDO CON LA NATURALEZA Y EL SISTEMA ARMONIZADO, PARA DETERMINAR LOS ARANCELES, REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS CON BASE EN LOS TRATADOS COMERCIALES EL ORIGEN Y DESTINO SEGÚN LAS NORMAS DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTES Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

ALISTAR LA MERCANCÍA PARA EL LEVANTE Y/O AUTORIZACIÓN DE DESPACHO DE LA EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS PARA SU VERIFICACIÓN EFECTUANDO LOS TRÁMITES DOCUMENTALES ANTE LAS AUTORIDADES COMPETENTES SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA, LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR LA NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA PRESENTANDO LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN ANTE LA ENTIDAD COMPETENTE DE ACUERDO CON RÉGIMEN ADUANERO Y REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS, DE IGUAL FORMA, PAGAR LOS TRIBUTOS ADUANEROS EN LAS ENTIDADES AUTORIZADAS PARA INSPECCIÓN Y ENTREGA DE LA MERCANCÍA DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

NORMAS TÉCNICAS DE CALIDAD.
TIPOS DE PROVEEDORES SEGÚN REQUISICIONES Y OBJETOS DEFINIDOS. NATURALEZA DE LOS OBJETOS, USOS, COMPOSICIÓN. REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR LOS OBJETOS DE CALIDAD, ASPECTOS LEGALES DE LOS OBJETOS.
TIPOS DE ARANCELES.
SISTEMAS DE CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS CON BASE EN LAS REGLAS DE INTERPRETACIÓN OMC.
NOTAS LEGALES DEL SISTEMA ARMONIZADO.
TIPOS DE DESGRAVACIONES QUE EXISTEN EN LOS DIFERENTES ACUERDOS.

TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES, APTA, CAN, G3, SGP.
TIPOS DE DEPÓSITOS PARA ALMACENAR MERCANCÍAS DE IMPORTACIÓN. NORMAS ADUANERAS. NORMAS QUE REGULAN LA CANTIDAD DE LOS OBJETOS IMPORTADOS Y EXPORTADOS, ORIGEN Y DESTINO DE LOS OBJETOS.
REGLAS DE ORIGEN Y DESTINO. CLASES DE IMPORTACIONES. PERMISOS Y REGISTROS SANITARIOS. REQUISITOS DE NACIONALIZACIÓN DE MERCANCÍAS. TIPOS DE DOCUMENTOS DE IMPORTACIÓN. LEGISLACIÓN ADUANERA.
LAS SOCIEDADES DE INTERMEDIACIÓN. PLAZOS Y PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS POR EL BANCO INTERMEDIARIO. TIPOS DE INSPECCIÓN DE MERCANCÍAS: FÍSICA , DOCUMENTAL, DESCARGUE
LOS DOCUMENTOS, LA REPRESENTACIÓN, EL PLAZO Y EL PAGO DE LOS DERECHOS DE IMPORTACIÓN,
PEDIDOS DE LOS CLIENTES. UBICACIÓN DE MERCANCÍAS. NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DE LA MERCANCÍAS. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA. AGENTES DE CARGA INTERNACIONAL. ENTIDADES REGULADORAS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN. REQUISITOS LEGALES DEL EXPORTADOR.
INSCRIPCIÓN ANTE LA DIAN COMO EXPORTADOR. LEGISLACIÓN ADUANERA. RÉGIMEN DE GARANTÍA. MODALIDADES DE EXPORTACIÓN. DOCUMENTOS QUE AMPARAN LAS MERCANCÍAS. REQUERIMIENTOS DE EMBARQUE (SOLICITUDES). TIPOS DE DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN. TRÁMITE DE DOCUMENTOS Y DOCUMENTOS PARA EXPORTAR.
INTERNET

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

SOLICITAR LAS REQUISICIONES A LOS PROCESOS O UNIDADES DE NEGOCIO SEGÚN OBJETOS DEFINIDOS.
IDENTIFICAR LOS REQUISITOS DE CALIDAD DE LOS OBJETOS DE ACUERDO CON LAS NORMAS GUBERNAMENTALES.
DETERMINAR LAS SUBPARTIDAS ARANCELARIAS SEGÚN EL SISTEMA DE ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS.
CLASIFICAR LAS SUBPARTIDAS ARANCELARIAS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA, COMPOSICIÓN Y USO DEL PRODUCTO.
DETERMINAR LAS SUBPARTIDAS ARANCELARIAS DE ACUERDO CON LAS NOTAS LEGALES DEL SISTEMA.
DETERMINAR LOS ARANCELES CON BASE EN LOS TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES, ORIGEN Y DESTINO DE LOS OBJETOS. O IMPUESTO, EL RÉGIMEN Y EL IVA.
UBICAR LOS OBJETOS EN EL SITIO DETERMINADO SEGÚN LEGISLACIÓN ADUANERA.
IDENTIFICAR LAS OPERACIONES ADUANERAS DE ACUERDO CON EL RÉGIMEN ADUANERO.
INSPECCIONAR LAS MERCANCÍAS DE ACUERDO CON LAS NORMAS ADUANERAS.
PRESENTAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN LOS PLAZOS Y ENTIDADES DETERMINADAS POR LA LEGISLACIÓN ADUANERA.
REALIZAR LA NACIONALIZACIÓN SEGÚN LOS REQUISITOS DE LA LEGISLACIÓN ADUANERA.
NACIONALIZAR LAS MERCANCÍAS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS TÉCNICAS Y CALIDAD.
IDENTIFICAR LOS SERVICIOS DE APOYO LOGÍSTICO PARA LA EXPORTACIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS.
DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ADUANERA.
ELABORAR LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ADUANERA.
REVISAR LOS DOCUMENTOS Y VISTOS BUENOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACIÓN DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CLASIFICA LOS PRODUCTOS PARA IMPORTAR Y EXPORTAR EN LA SUBPARTIDA ARANCELARIA DE ACUERDO CON LA NATURALEZA, LA COMPOSICIÓN AL REALIZAR PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS REGLAS GENERALES DE INTERPRETACIÓN DEL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS DE LA OMA DE LA CAN PARA DETERMINAR LOS ARANCELES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES DE ORIGEN Y DESTINO.

IDENTIFICA LOS REQUISITOS DE CALIDAD DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA SUBPARTIDA ARANCELARIA DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTES Y LA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

REALIZA LA NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA Y EL RÉGIMEN ADUANERO VIGENTE, PAGAR LOS DERECHOS Y TRIBUTOS ADUANEROS EN LAS ENTIDADES AUTORIZADAS Y DE ACUERDO CON LA MODALIDAD IMPORTACIÓN.

PRESENTA LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN ANTE LA ENTIDAD TENIENDO EN CUENTA EL RÉGIMEN ADUANERO VIGENTE, Y LOS REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS DE IMPORTACIÓN, PARA LA ENTREGA DE LA MERCANCÍA Y DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

VERIFICA LA MERCANCÍA PARA LA INSPECCIÓN SEGÚN EL RÉGIMEN ADUANERO VIGENTE DE EXPORTACIÓN HASTA OBTENER EL CERTIFICADO DE EMBARQUE Y EL MANIFIESTO DE CARGA DE ACUERDO PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

ALISTA LA MERCANCÍA PARA SER INSPECCIONADA POR LA AUTORIDAD ADUANERA SEGÚN LAS NORMAS VIGENTES, PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE Y DESPACHO DE LA EXPORTACIÓN.

IDENTIFICA LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA LA VERIFICAR LAS MERCANCÍAS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA EFECTUANDO LOS TRÁMITES DOCUMENTALES ANTE LAS AUTORIDADES COMPETENTES SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORA LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES, APLICANDO LOS PROCEDIMIENTOS ANTE LAS ENTIDADES DELEGADAS PARA LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DE ACUERDO CON LA MODALIDAD Y ENTREGA DEL DOCUMENTO DEFINITIVO.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210101033	1	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		160 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
EVALUAR LOS NIVELES DE SERVICIOS PRESTADOS POR LOS DIFERENTES PROVEEDORES SEGÚN ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, EFECTUANDO LOS PAGOS Y COBROS DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS ACORDADOS, REALIZANDO LOS REEMBOLSOS Y REINTEGROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES TENIENDO EN CUENTA LOS ACUERDOS Y TRATADOS ENTRE PAÍSES Y BASADO EN LAS POLÍTICAS
PRESENTAR A LAS DIFERENTES ÁREAS O UNIDADES DE PROCESO EL REPORTE DE LAS DIFERENTES ANOMALÍAS PRESENTADAS BASADO EN LAS NORMAS LEGALES, EL ANÁLISIS DE COSTOS, DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, IDENTIFICANDO LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN BANCARIAS

PARA LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ANALIZAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DEPENDIENDO DE LAS CLÁUSULAS ESTABLECIDAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES ACORDADOS POR EL COMPRADOR Y VENDEDOR, ANALIZANDO LOS FLETES, SEGUROS Y SERVICIOS PORTUARIOS Y ADUANEROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES CON BASE EN LAS POLÍTICAS Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

EVALUAR LOS SERVICIOS BANCARIOS SEGÚN LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS OPERACIONES COMPLEMENTARIAS PARA TRANSACCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, IDENTIFICANDO LOS CUERDOS ESTABLECIDOS QUE SE HAN INCUMPLIDO DE CON BASE EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, LAS REGLAS Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA EMPRESA

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

CLASES. CLÁUSULAS ESTABLECIDAS ENTRE COMPRADOR, VENDEDOR Y ACUERDOS.
NIVEL DE SERVICIOS PRESTADOS POR LOS PROVEEDORES.
BENEFICIOS FINANCIEROS DE LAS LÍNEAS DE CRÉDITO OTORGADOS POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.
COSTOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, INDIRECTOS.
MERCANCÍAS: DEFINICIÓN, NATURALEZA, EMPAQUE,EMBALAJE.
TIPOS DE RIESGOS: PÉRDIDA TOTAL,
FALTA DE ENTREGA, AVERÍA. SAQUEO. RECARGOS,
CONVERSIÓN UNIDADES DE MEDIDA. DEVALUACIÓN O REVALUACIÓN.
CONSOLIDACIÓN DE LA CARGA. DESCONSOLIDACIÓN DE LA CARGA,
SERVICIOS ADUANEROS, DE NACIONALIZACIÓN: MANEJO DE CARGA. CARGUE. DESCARGUE, ALMACENAMIENTO. TÉCNICAS DE VERIFICACIÓN, SOBRE PARTIDAS PROYECTADAS Y REALIZADAS, TASAS DE INTERÉS. TÉCNICAS DE VERIFICACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES:
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN:
TARIFAS, MOVILIZACIÓN, MANIPULACIÓN, TRANSPORTE LOCAL, TERMINALES DE CARGA, CONVERSIÓN DE DIVISAS, MESAS DE CAMBIO, ENTIDADES FINANCIERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. CONCEPTUALIZACIÓN, TIPOS.
DIVISAS: CONVERSIÓN, CONCEPTO, CLASES. MONEDAS, CLASES DE MONEDAS. DOCUMENTOS PARA EL PAGO Y COBRO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES. DECLARACIONES DE CAMBIO. RÉGIMEN CAMBIARIO: CONCEPTO.
TRATADOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES: CONCEPTUALIZACIÓN. MARCO INSTITUCIONAL.. RÉGIMEN DE CAMBIOS INTERNACIONALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN: PROPÓSITOS DEL RÉGIMEN CAMBIARIO. OPERACIONES SUJETAS AL RÉGIMEN CAMBIARIO.
NORMATIVIDAD LEGAL DEL REINTEGRO Y REEMBOLSOS DE DIVISAS: DEFINICIÓN, NORMATIVIDAD, FLETES, NORMAS CAMBIARIAS, RÉGIMEN SANCIONATORIO.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICAR LOS TIPOS DE MERCADO CAMBIARIOS DE ACUERDO CON LAS NORMATIVIDAD CAMBIARIA.
ANALIZAR LOS TÉRMINOS Y ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS CLÁUSULAS DE NEGOCIACIÓN DEL COMPRADOR Y VENDEDOR.
REALIZAR LOS ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN EN LOS PLAZOS ESTIPULADOS ENTRE LAS PARTES.
EVALUAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS.
EVALUAR LOS NIVELES DE SERVICIO PRESTADO POR LOS PROVEEDORES SEGÚN

ESTÁNDARES DE CALIDAD.
VERIFICAR LOS PRESUPUESTOS ASIGNADOS Y COMPARARLOS CON EL PROYECTADO Y REALIZADO.
ANALIZAR LOS COSTOS DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.
ANALIZAR LOS SEGUROS Y FLETES DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.
ANALIZAR LOS SERVICIOS PORTUARIOS Y ADUANEROS CON BASE EN LAS CLÁUSULAS DE NEGOCIACIÓN.
UTILIZAR LAS MONEDAS Y DIVISAS TENIENDO EN CUENTA EL RÉGIMEN CAMBIARIO.
ELABORAR LAS DECLARACIONES DE CAMBIO DE ACUERDO AL RÉGIMEN CAMBIARIO DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.
SOPORTAR LOS PAGOS Y COBROS DE ACUERDO CON LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EL REINTEGRO Y REEMBOLSO DE LAS DIVISAS.
REALIZAR LOS PAGOS Y COBROS, DE ACUERDO CON LAS FORMAS Y FECHAS ACORDADAS ENTRE LAS PARTES TENIENDO EN CUANTA LA NORMATIVIDAD LEGAL NACIONAL E INTERNACIONAL.
REALIZAR LOS DESEMBOLSOS REEMBOLSOS Y REINTEGROS DE ACUERDO A LAS NORMAS LEGALES DE PAGOS Y COBROS NACIONALES E INTERNACIONALES. Y LOS TRATADOS ENTRE PAÍSES.
REALIZAR LOS DESEMBOLSOS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES DE PAGOS Y COBROS.
CUMPLIR CON LOS REEMBOLSOS Y REINTEGROS ACORDE CON LAS NORMAS CAMBIARIAS INTERNACIONALES.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

ANALIZA LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DEPENDIENDO DE LAS CLÁUSULAS ESTABLECIDAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, LAS NORMAS VIGENTES Y LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES ACORDADAS POR COMPRADOR Y VENDEDOR, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EVALÚA LOS SERVICIOS BANCARIOS SEGÚN LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS OPERACIONES COMPLEMENTARIAS PARA TRANSACCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.
PRESENTA A LAS DIFERENTES ÁREAS O UNIDADES DE PROCESO EL REPORTE DE LAS DIFERENTES ANOMALÍAS PRESENTADAS BASADO EN LAS NORMAS LEGALES ESTABLECIDAS Y AJUSTADAS A LAS POLÍTICAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.
IDENTIFICA LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN BANCARIAS PARA LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
REALIZA LOS REEMBOLSOS Y REINTEGROS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES, DE ACUERDO CON LOS TRATADOS ENTRE PAÍSES, BASADO EN LAS POLÍTICAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.
ELABORA LAS DECLARACIONES DE CAMBIO CON LAS MONEDAS Y/O DIVISAS UTILIZADAS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
EFECTÚA LOS PROCESOS DE LOS REQUERIMIENTOS DE LAS AUTORIDADES COMPETENTES, DE ACUERDO CON LAS NORMAS NACIONALES VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS Y ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.
SOPORTA LOS PAGOS Y COBROS EN DIVISAS CON LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS ANTE LAS AUTORIDADES COMPETENTES EN LAS FECHAS ESTABLECIDAS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
260101027	1	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		140 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
CLASIFICAR LOS DATOS OBTENIDOS MEDIANTE LA ASIGNACIÓN DE NÚMEROS DE FORMULARIOS DE ESTUDIO Y CÓDIGOS SEGÚN RESPUESTAS DE LOS DIFERENTES ÍTEMS DE ACUERDO CON LAS VARIABLES Y PARÁMETROS REQUERIDOS EN LA INVESTIGACIÓN.
REGISTRAR LA INFORMACIÓN APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN APLICANDO EL INGLÉS AL MANEJO INFORMÁTICO DE DATOS DENTRO DEL TIEMPO ESTABLECIDO SEGÚN EL PLAN DE INVESTIGACIÓN Y LOS RESULTADOS OBTENIDOS
PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS, EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN AL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.
ANALIZAR LA INFORMACIÓN A PARTIR DEL DESARROLLO DE ELEMENTOS DE LÓGICA MATEMÁTICA Y LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE INFERENCIA ESTADÍSTICA PARA PROYECTAR LOS DATOS CUANTITATIVOS.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN. PROBLEMAS Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN
CARACTERÍSTICAS Y CONTENIDOS DE LAS PREGUNTAS
TIPOS DE DATOS. CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS. FACTORES Y VARIABLES
NORMAS INTERNACIONALES DE CODIFICACIÓN
ORGANIZACIÓN ADECUADA DE LOS CÓDIGOS ASIGNADOS A LAS DIFERENTES RESPUESTAS
PROCESO DE CODIFICACIÓN: TÉCNICAS, MÉTODOS Y NORMAS INTERNACIONALES.
SOFTWARE APLICADO. BASES DE DATOS. LISTA DE CLAVES. TABULACIÓN: PLANEACIÓN, PROCESO Y TIPOS. AMPLITUD. NÚMERO. MARCA DE CLASE. FRECUENCIAS. FRECUENCIAS RELATIVAS. FRECUENCIAS ACUMULADAS, ABSOLUTAS
MANEJO DE HARDWARE
SOFTWARE APLICADO AL REGISTRO DE INFORMACIÓN
NORMAS ICONTEC
FORMATOS Y TABLAS PARA REGISTRO DE INFORMACIÓN. TIPOS DE INFORMACIÓN.
INGLÉS APLICADO AL MANEJO ESTADÍSTICO DE DATOS Y SOFTWARE APLICADO.
EL ENTORNO DEL SOFTWARE. ARCHIVOS. COMANDOS. FICHEROS. TÉRMINOS ESTADÍSTICOS
ELEMENTOS DEL COMPUTADOR
EL ENTORNO DE MERCADEO
LÓGICA MATEMÁTICA. CONCEPTOS BÁSICOS. CONECTORES LÓGICOS. TABLAS DE VERDAD. ARGUMENTOS VÁLIDOS.

ESTRUCTURAS LÓGICAS. RELACIONES. FUNCIONES. TIPOS DE FUNCIONES.
APLICAR LAS MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DE DISPERSIÓN A LOS DATOS OBTENIDOS PARA VERIFICAR LA CONFIABILIDAD DE LOS RESULTADOS.
SEGMENTAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO
RESUMIR LA INFORMACIÓN DE MANERA QUE PERMITA OBSERVAR LAS VERDADERAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DATOS.
INTERPRETAR LAS MEDIDAS DE TENDENCIA DE MANERA CLARA Y OBJETIVA.
FILTRAR LOS DATOS RECOGIDOS DE ACUERDO CON EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.
PROCESAR Y DEPURAR LA INFORMACIÓN A TABULAR DE MODO QUE PRESENTE AMPLITUD Y PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS.
PRECISAR LA DISPERSIÓN O VARIABILIDAD DE LOS DATOS CUANTITATIVAMENTE
MÉTODOS DE ANÁLISIS. PRUEBAS DE HIPÓTESIS. MÉTODO DE ANÁLISIS UNIVARIADO. MÉTODO DE ANÁLISIS MULTIVARIADO. CATEGORIZACIÓN DE PROCEDIMIENTOS.
COEFICIENTE CORRELACIÓN ORDINAL ESTÁNDAR O DE PEARSON. RELACIÓN ENTRE DOS VARIABLES ORDINALES. RELACIÓN ENTRE DOS VARIABLES NOMINALES. INDICADORES DE EVALUACIÓN ESTADÍSTICAS. DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO. COEFICIENTE DE CONTINGENCIA. DISTRIBUCIÓN F.
ANÁLISIS DE VARIANZA (ANOVA). ANÁLISIS FACTORIAL. ANÁLISIS FACTORIAL DE LA VARIANZA. GRUPOS DE DATOS. DESCOMPOSICIÓN DE LAS SUMAS DE CUADRADO. INTERACCIÓN Y RAZONES F. SERIE DE TIEMPO E ÍNDICES. COMPONENTES DE LA SERIE
TENDENCIAS. ESTACIONALIDAD. SUAVIZACIÓN EXPONENCIAL. PROMEDIOS MÓVILES. ÍNDICES SIMPLES. ÍNDICES AGREGADOS. ÍNDICES PONDERADOS. ÍNDICES ESPECÍFICOS

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

ORGANIZAR, REVISAR Y CLASIFICAR LOS DATOS RECOGIDOS DE ACUERDO CON LAS VARIABLES Y PARÁMETROS REQUERIDOS EN LAS DIVERSAS INVESTIGACIONES.
ORDENAR LA INFORMACIÓN UTILIZANDO FICHAS, CARPETAS U ORDENADORES.
ASIGNAR LA NUMERACIÓN DE LOS FORMULARIOS DE ESTUDIO Y LOS CÓDIGOS A LAS RESPUESTAS DE LOS DIFERENTES ÍTEMS.
DEFINIR LOS CÓDIGOS PARA CADA CATEGORÍA DE RESPUESTA Y SUS CORRESPONDIENTES RANGOS.
ASIGNAR LOS CÓDIGOS QUE RESPONDAN A CATÁLOGOS ESPECÍFICOS O A LOS LISTADOS ESTABLECIDOS PARA ESTE FIN.
PROCESAR Y DEPURAR LA INFORMACIÓN EN AMPLITUD Y PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS
TABULAR Y PROCESAR LA INFORMACIÓN UTILIZANDO LOS EQUIPOS Y SOFTWARE ESPECIALIZADOS PARA TAL FIN Y ACORDE AL DESARROLLO TECNOLÓGICO.
TABULAR LA INFORMACIÓN ACORDE AL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.
SINTETIZAR LOS RESULTADOS Y DECIDIR SOBRE EL ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE LOS MISMOS.
DEPURAR Y PROCESAR LOS DATOS RECOGIDOS DE ACUERDO CON EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.
REGISTRAR LA INFORMACIÓN EN FORMA ORGANIZADA DENTRO DEL TIEMPO ESTABLECIDO SEGÚN EL PLAN DE INVESTIGACIÓN Y LOS RESULTADOS OBTENIDOS.
APLICAR SOFTWARE REQUERIDO PARA EL REGISTRO DE INFORMACIÓN.
REDACTAR ARGUMENTOS SOSTENIDOS EN ESTRUCTURAS LÓGICAS.
UTILIZAR LOS CONECTORES LÓGICOS PARA EXPRESAR EL SENTIDO PRETENDIDO.
CALCULAR LOS INDICADORES ESTADÍSTICOS UTILIZANDO LOS PROGRAMAS EXISTENTES PARA TAL FIN.
ANALIZAR LAS VARIABLES DEPENDIENDO DEL TIPO DE ESCALA CONQUE SE HAN MEDIDO.
APLICAR LAS MEDIAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DE DISPERSIÓN SON APLICADAS A LOS DATOS OBTENIDOS PARA VERIFICAR LA CONFIABILIDAD DE LOS RESULTADOS.

DESCRIBIR LA ASOCIACIÓN ENTRE VARIABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL COCIENTE DE CONTINGENCIA, LA ESTADÍSTICA DEL CHI CUADRADO O EL COEFICIENTE DE CONTINGENCIA.
PROYECTAR LOS DATOS CUANTITATIVOS APLICANDO LAS TÉCNICAS PROYECTIVAS.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CLASIFICA LOS ÍTEMS EN CATEGORÍAS MEDIANTE LA ESCALA E INSTRUMENTO APROPIADO CONSIDERANDO SU VALIDEZ, CONFIABILIDAD Y FACTIBILIDAD Y TENIENDO EN CUENTA LA ASIGNACIÓN DE CÓDIGOS A FACTORES Y VARIABLES SEGÚN LA NATURALEZA DE LOS DATOS.

DETERMINA LOS ELEMENTOS DE UN RESUMEN DE DATOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FORMATOS Y TABLAS DE FRECUENCIAS TENIENDO EN CUENTA EL PLAN DE TABULACIÓN Y LA CODIFICACIÓN ASIGNADA PARA EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN SEGÚN LA NECESIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.

CONSTRUYE VARIABLES DE FORMA LÓGICA A PARTIR DE LAS YA EXISTENTES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONECTORES LÓGICOS Y ARGUMENTOS VALIDOS DENTRO DEL CONTEXTO DE LA LÓGICA MATEMÁTICA PARA ANALIZAR LA INFORMACIÓN.

APLICA EL IDIOMA INGLES Y ESPAÑOL APOYADO EN LA INTERPRETACIÓN DEL SOFTWARE ESTADÍSTICO SOFTWARE ESTADÍSTICO Y EN LA GENERACIÓN DE DOCUMENTOS Y ARCHIVOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

FRACCIONA LA INFORMACIÓN CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES CUANTITATIVAS SEGÚN LA MEDIDA DE TENDENCIA CENTRAL REQUERIDA PARA EL ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN.

INTERPRETA EL RESULTADO DEL COMPORTAMIENTO DE LOS DATOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RESULTADOS DE LAS VARIABLES PARA LA TOMA DE DECISIONES.

No se encontro información de contenidos curriculares básicos de la competencia para mostrar en el reporte.



Cód. Proyecto SOFIA:

1.1 Centro de Formación:

1.3 Nombre del proyecto:



1.4 Programa de Formación al que da respuesta:
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)



1.7 Palabras claves de búsqueda :

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:



2.1 Planteamiento del problema o



El desconocimiento de la mecánica
llevan a preguntarnos ¿ Esta el recu

2.2 Justificación del proyecto



Las empresas de la region han desa
actividades propias que exigen la gl
ejecucion de tareas y procesos de a
servicios

2.3 Objetivo general



Lograr en el proceso formativo impar

2.4 Objetivos específicos:

1. Selccion acertada de los clientes p

2. Identificar los procesos de importa

3.Desarrollar el proceso de alistamie



4. Realizar el seguimiento a la operac
vigentes.

2.5 Alcance

2.5.1 Beneficiarios del proyecto



2.5.2 Impacto

2.5.3 Restricciones o riesgos asoc



1. Resistencia al cambio cultural de los a
2. Experiencia administrativa y pedagógi
3. Carencia de conocimientos previos bá
4. Escaza participacion y apoyo de las er
2.5.4. Productos o resultados del proye
1. Habilidades en la organización y opera
2. Habilidades para costear la cadena de



3. Destreza en el diligenciamiento de los
4. Valoración de los procesos utilizados e
5, Incremento de mano de obra tecnicar
6. Habilidades para procesar la informac
2.6 Innovación/Gestión Tecnológica
El proyecto resuelve una necesidad del s
El proyecto mejora el proceso/producto,
El proyecto involucra el uso de nuevas té



Los productos finales son susceptibles a
Los productos obtenidos en el proyecto
2.7 Valoración Productiva
Con el desarrollo del proyecto se puede
Viabilidad de proyecto para plan de nego



3.1 FASES DEL PROYECTO


SENA


SENA



INDUCCIÓN


SENA


SENA


SENA


SENA



ANALISIS


SENA


SENA


SENA



PLANEACION


SENA


SENA


SENA


SENA


SENA


SENA



EJECUCIÒN


SENA


SENA


SENA


SENA



EVALUACIÒN


SENA



MATERIALES (consumibles)
Equipo de computo
Resmas de papel bond
Resaltador


lápiz #2

libretas

Borrador miga de pan
Marcadores
VALOR



Equipos
Herramientas
Talento Humano



Materiales de Formación
TOTAL
NOMBRE
NOMBRE

	Cód. Programa SOF

COMERCIO Y TURISMO
Reconocimiento y comprension de los proc

TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL
12
SENA

Transporte, negociación, importación, ex
Distribución Física Internacional, arance

necesidad que se pretende solucionar

de exportación, las normativas, las med
ırso humano lo suficientemente preparac

arrollado capacidades administrativas y c
obalizacion de mercados apoyadas por
apoyo a la labor comercial y logistica qu

tido a los aprendices del tecnico en com

otenciales de los productos que preten

ación y/o exportación y analizar sus proc

nto y despacho de la mercancia a expor

ción de distribución física nacional intern

	Importadores y Ex
Social:	Lograr un mercad

Económico:	Crecimiento econc los procesos de di:
Ambiental:	Generar concienc comunicación com
Tecnológico:	Utilizar herramien

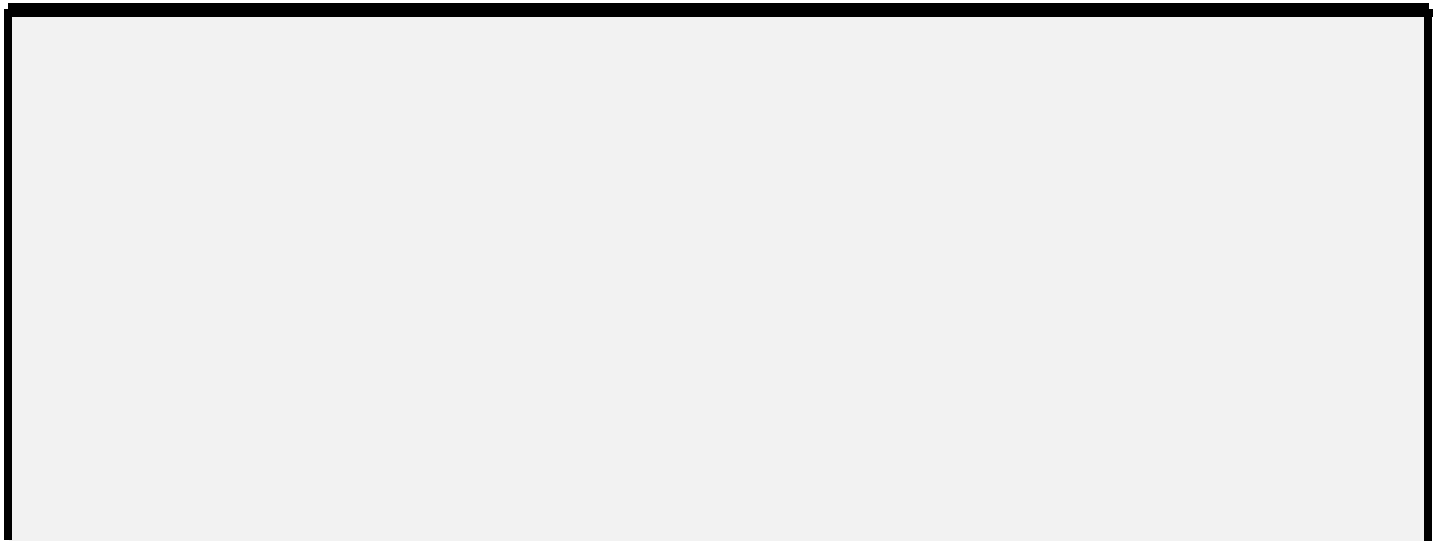
iados y alternativas de solución:

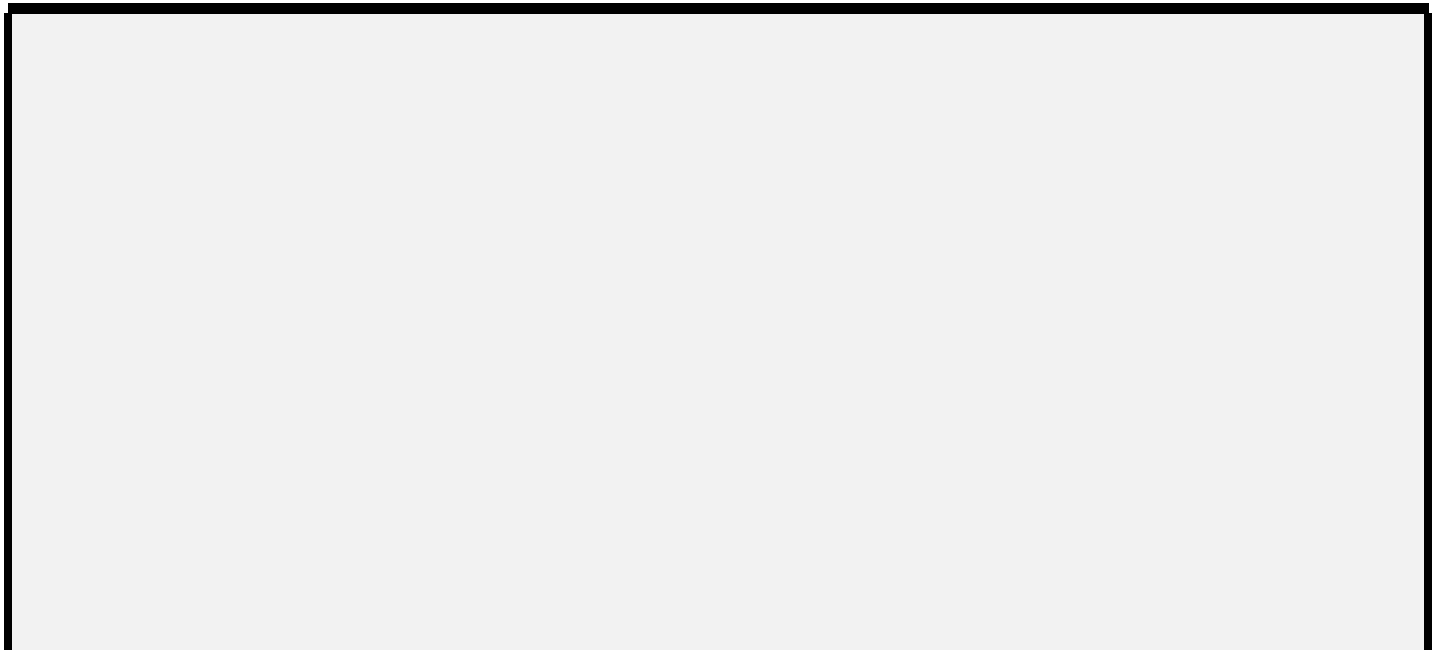
actores frente a la implementación de estos
ca para el desarrollo e implementación de e
sicos, de identificación y compromiso con lo
mpresas y entidades regionales estatales pa
cto:
ación de importacion y exportacion según nc
aprovisionamiento, distribucion y transport

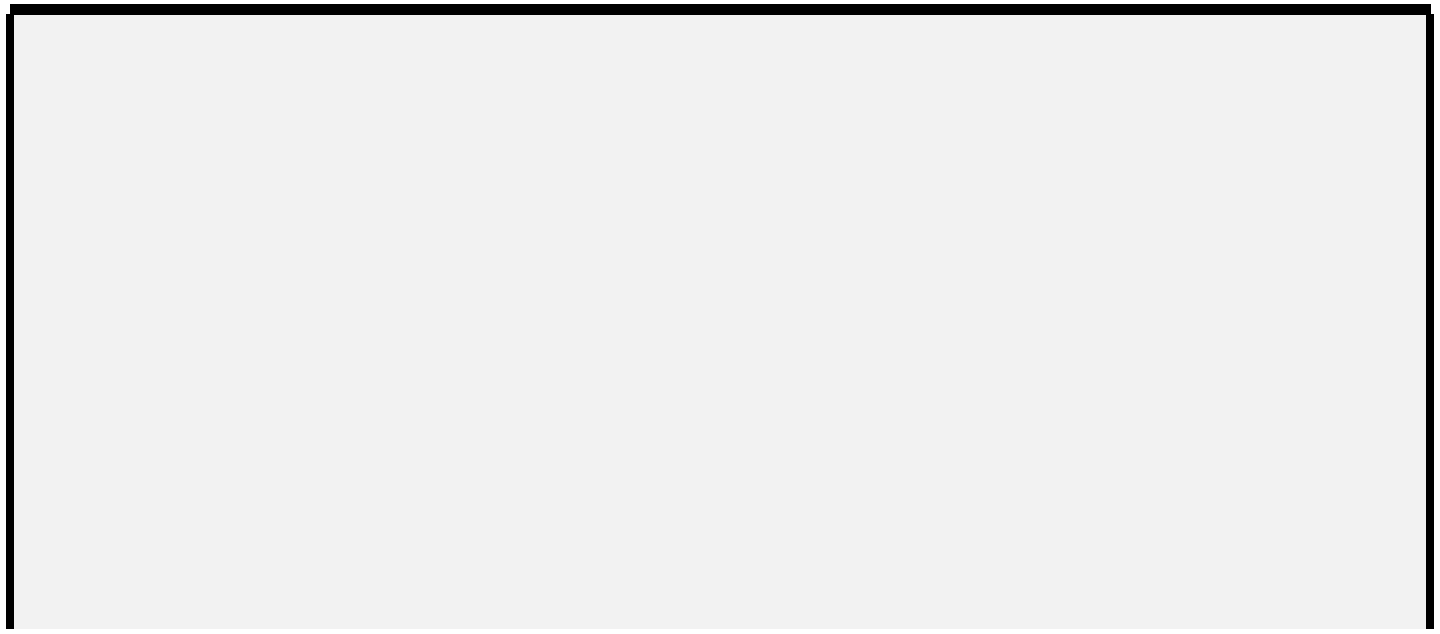
documentos del proceso de acuerdo alas nc
en la importación y/o exportación y distribu
mente formada para la participacion activa e
ion recolectada de acuerdo con los manuale
ector productivo?
/servicio existente?
écnicas y tecnologías de proceso?

protección industrial y/o derechos de autor?
pueden ser posicionados en el mercado?
satisfacer la necesidad de un cliente potenci
ocio?

3.2 ACTIVIDADES DEL PROYECTO:

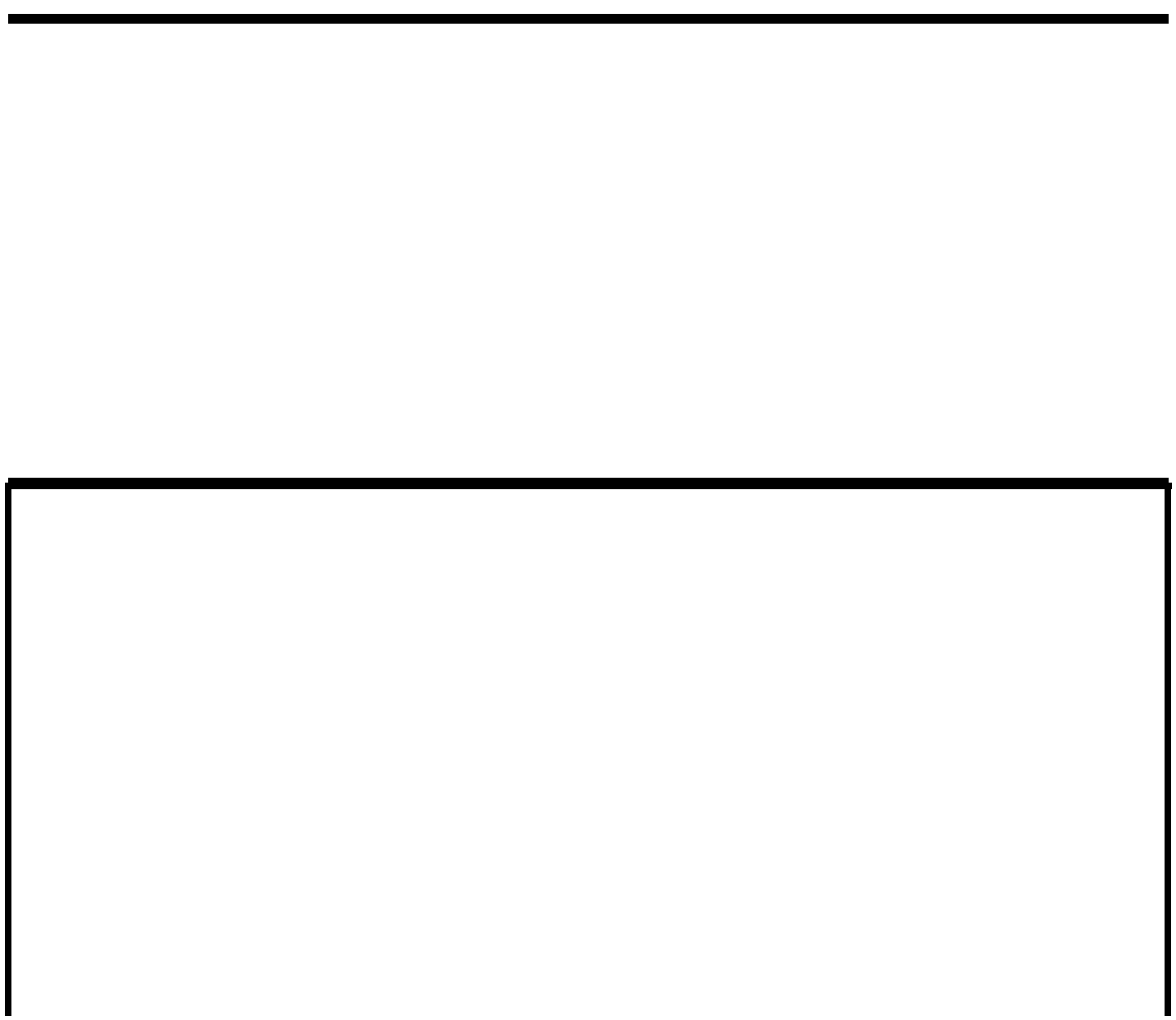






Desarrollar habilidades para la ejecución de los

procesos de aprendizaje del Sena.
Reconocer la dinámica organización del Sena.
Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional.
Gestionar la información de forma eficaz.
Desarrollar las competencias del programa de formación



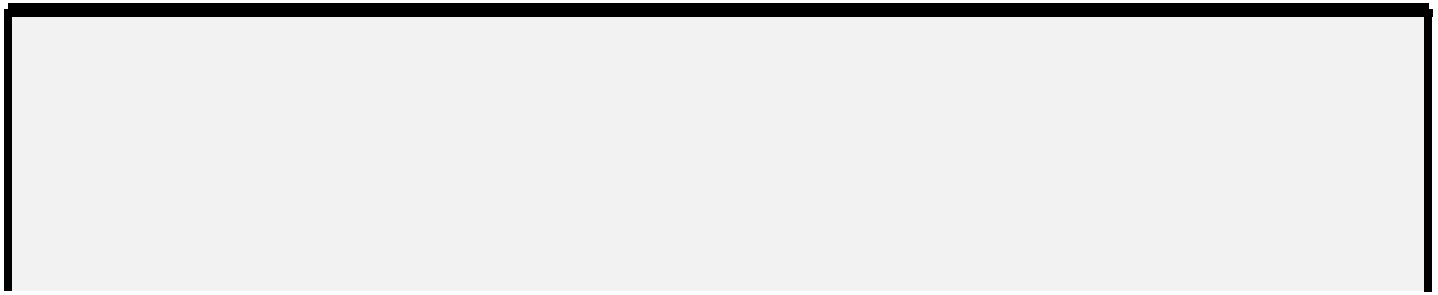
1.ANALISIS DE LOS ASPECTOS SOCIO ECONOMICOS DEL PAIS Y DE LA REGION.

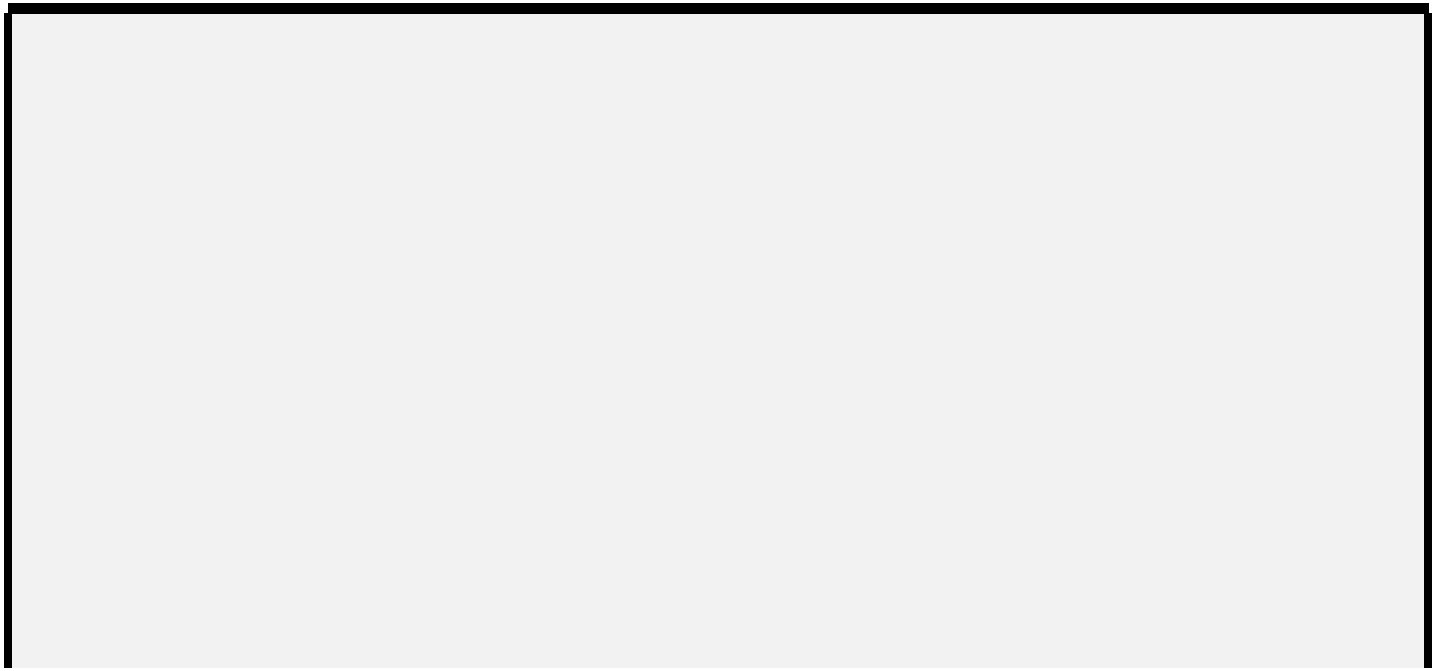
2.RECONOCIMIENTO DEL MARCO LEGAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

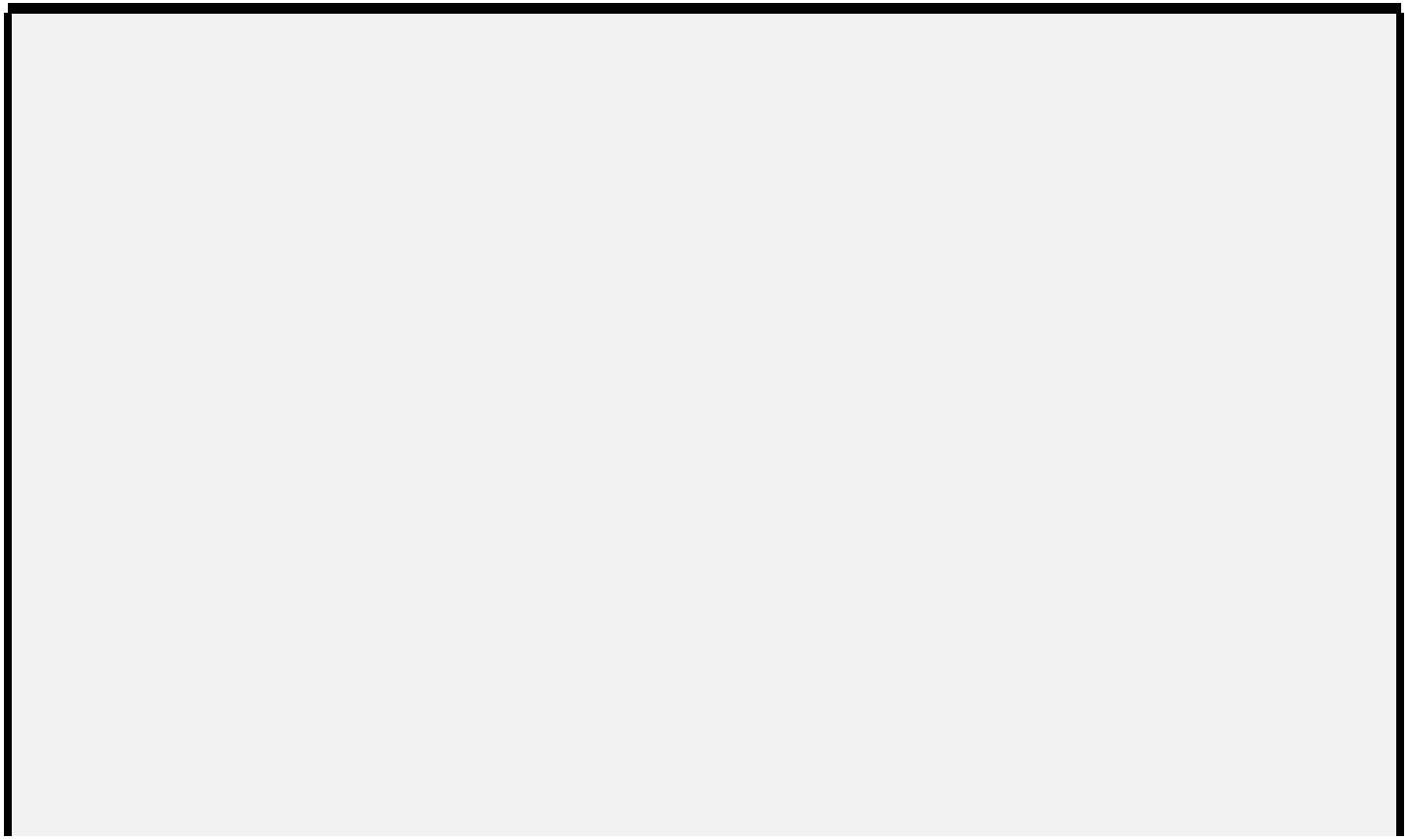
3.ANALISIS DE LA DEFINICION DEL PRECIO DE EXPORTACION

4.RECONOCMIENTO DE LAS CONDICIONES

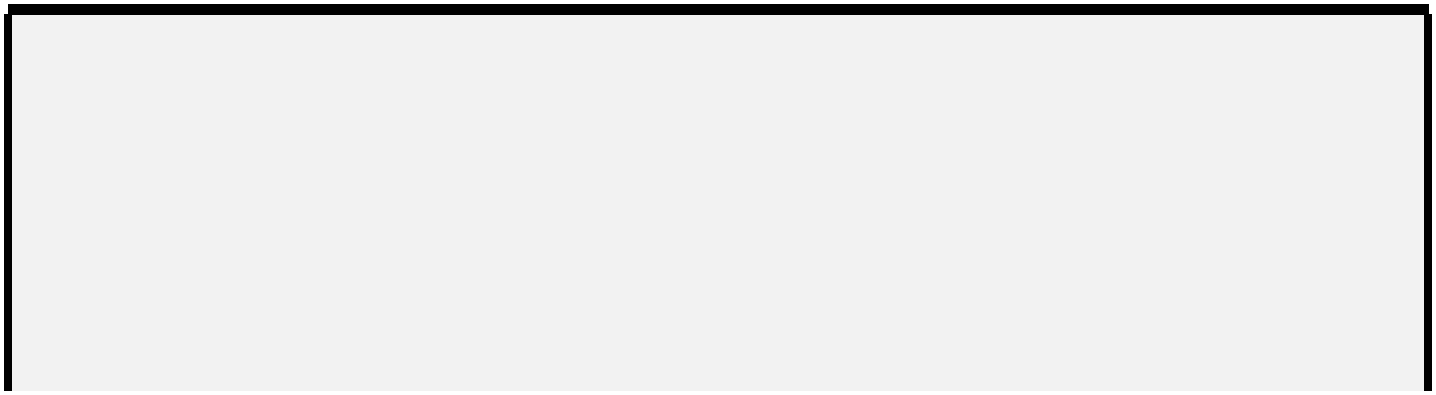
5.HABILITANTES PARA LAS EMPRESAS QUE IMPORTAN Y EXPORTAN MERCANCIAS Y SERVICIOS

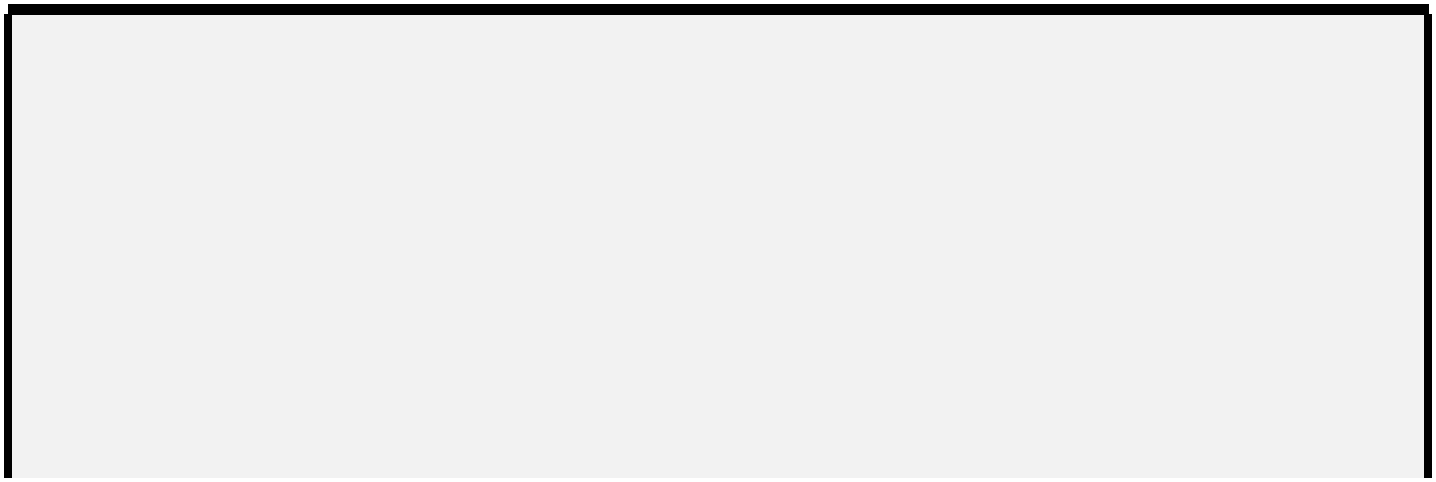






PROYECTAR PRODUCTOS Y / O SERVICIOS PARA SU IMPORTACION Y/O EXPORTACION





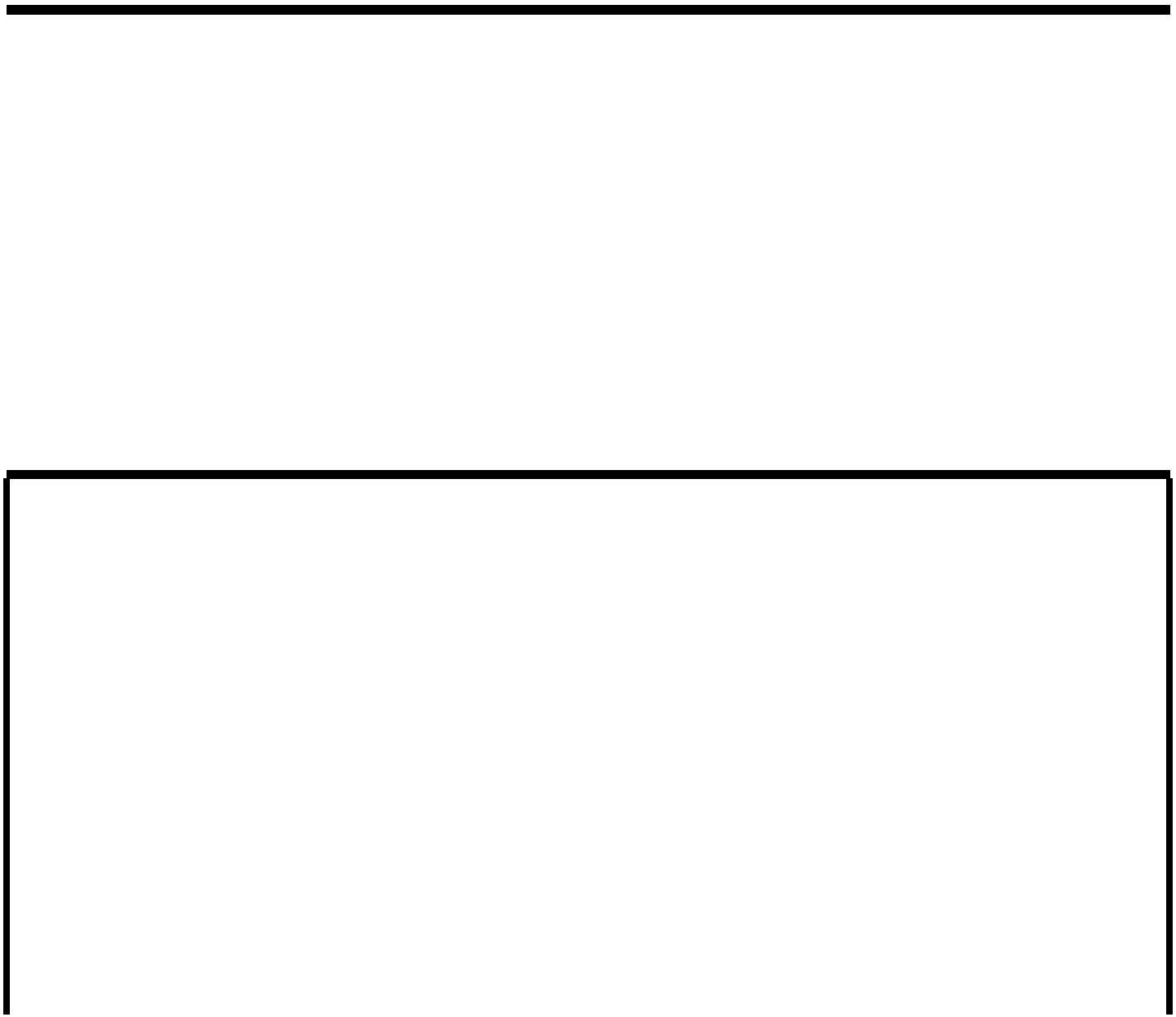




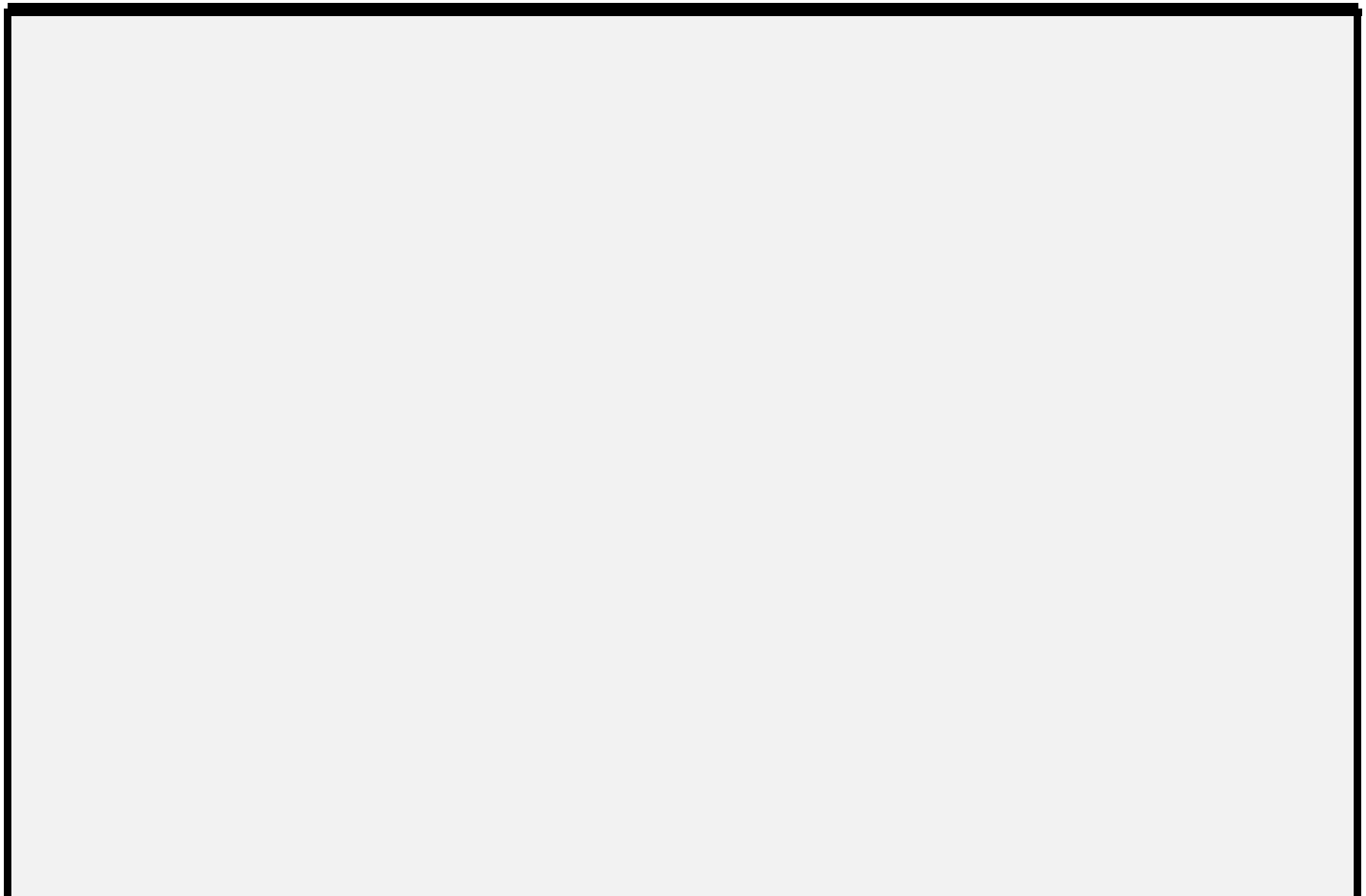


EJECUTAR Y CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BIENES Y

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS.







REALIZAR EL SEGUIMIENTO A LA OPERACIÓN DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA NACIONAL INTERNACIONAL LLEVANDO A CABO LA VERIFICACIÓN, REGISTRO Y

CONTROL DE LA DOCUMENTACIÓN DE LA EMPRESA Y LA PERTINENTE A LA OPERACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES. VERIFICAR LAS ACTIVIDADES Y RECOMENDACIONES DE MEJORAS EN EL PROCESO DE COMPRAS Y SUMINISTROS NACIONALES E INTERNACIONALES.



UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
UND	**30**
UND	**30**
UND	**30**

UND	**30**
UND	**30**
UND	**30**
UND	**30**

VALOR

45.366.000

	DOC IDE
	DOC IDE

Proce

1. Inform

122703

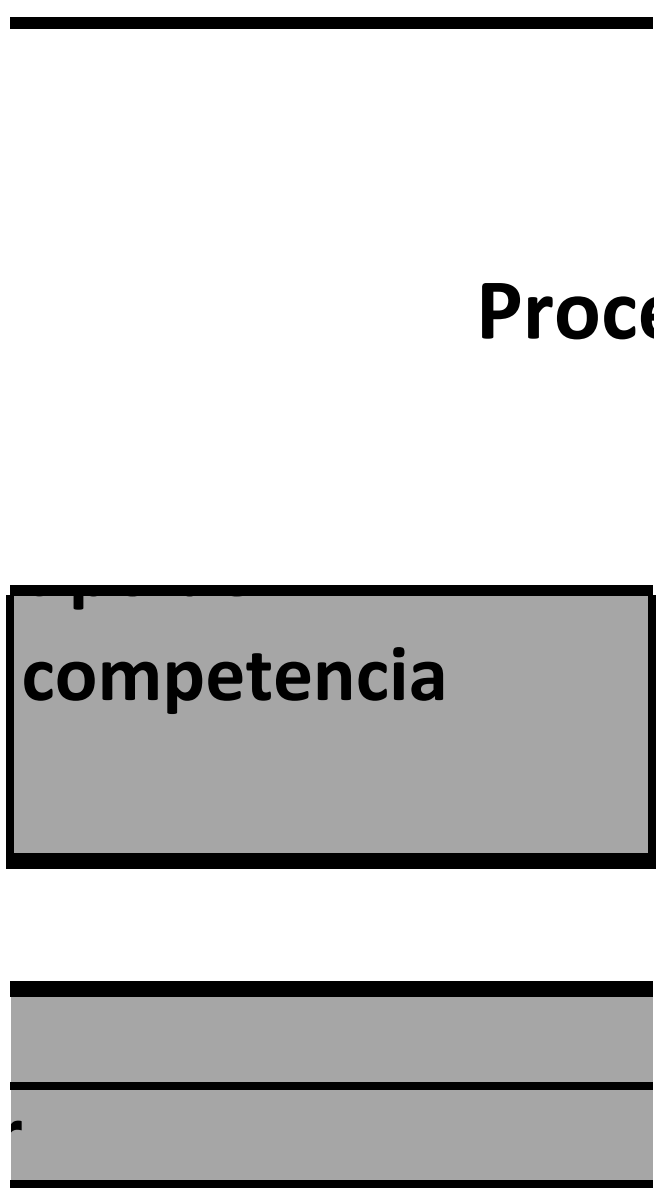
cesos de importació

Proce

Proce

xportación, tratado
l, trámites, nacion

1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de


Proce
competencia

Proce

idas arancelaria y
do para reconocer

Proce

organizativas que l
los diferentes tra
ue contribuyan al

Proce

ercio internacional

den ser importado

edimientos

tar.

Proce

acional llevando a

portadores, Agente

o de oferta laboral

Proce

)pmico sostenible
stribución física na

ia para la protec
o una herramienta

tas admistrativas y

Proce

modelos pedagógicc

ste tipo de metodol

s objetivos del proce

ra participar en esto

rmas y politicas esta

e de acuerdo con lo

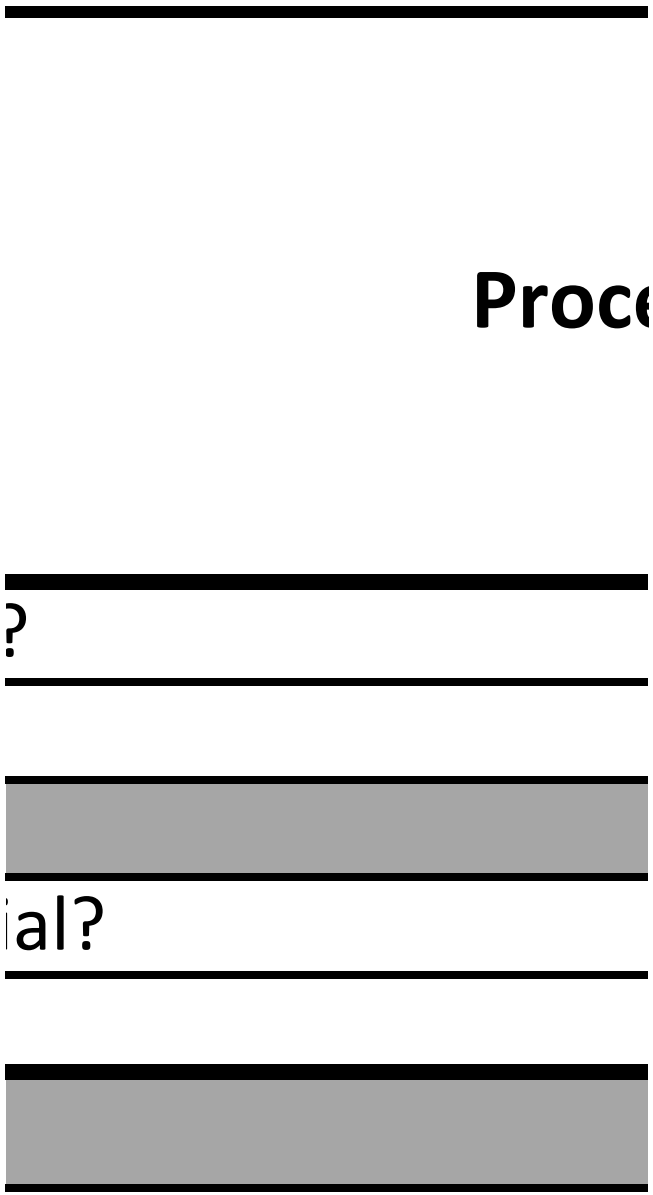
Proce

ormas y procedimier

ción de los bienes y

n el desarrollo de es

s de menejo de info


Proce
?
ial?

Proce

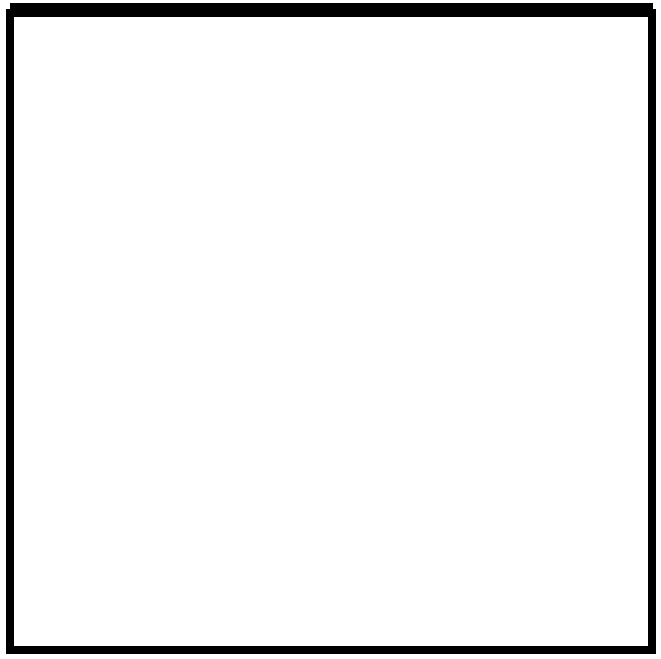
3.3. RESULTADOS D

Código

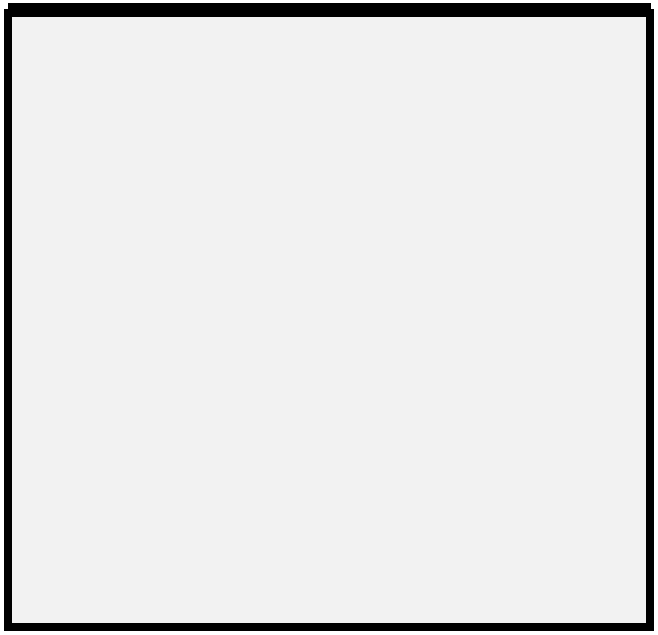
Proce



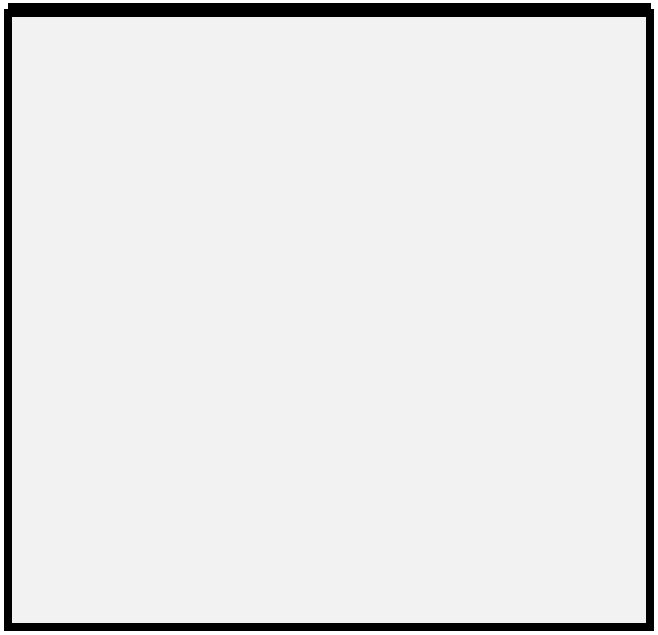
Proce



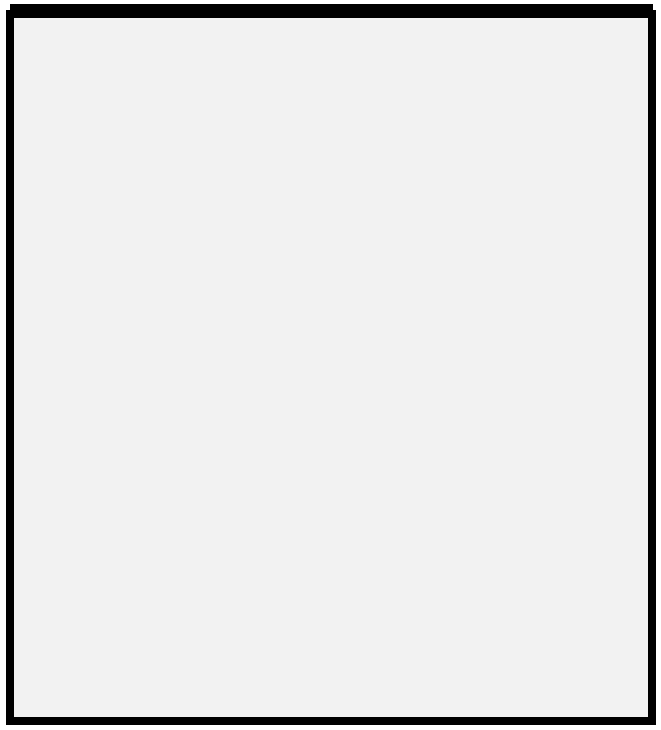
Proce



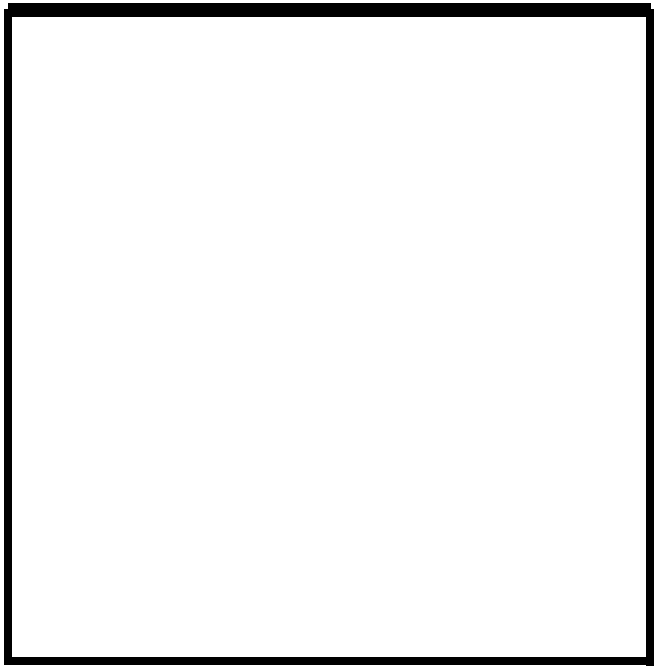
Proce



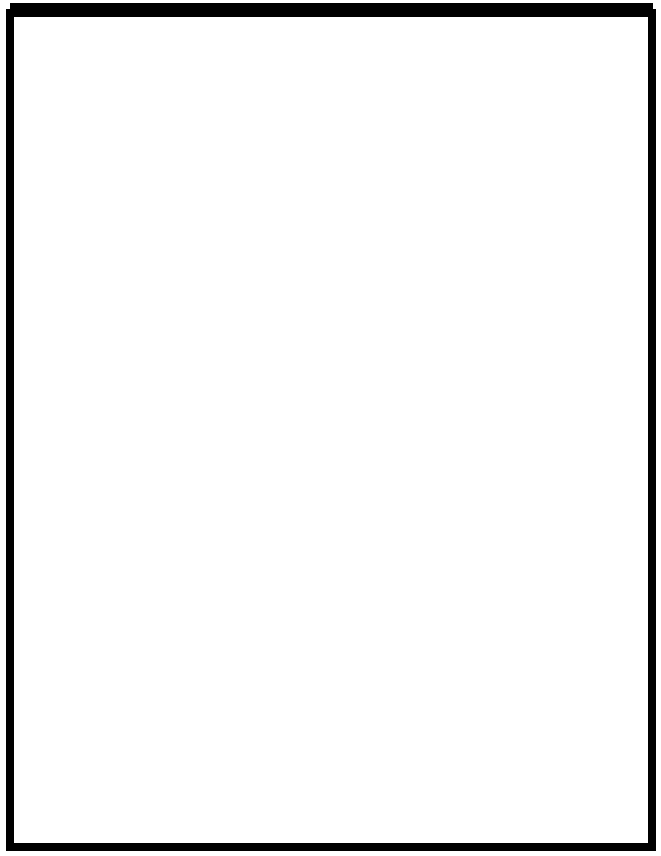
Proce



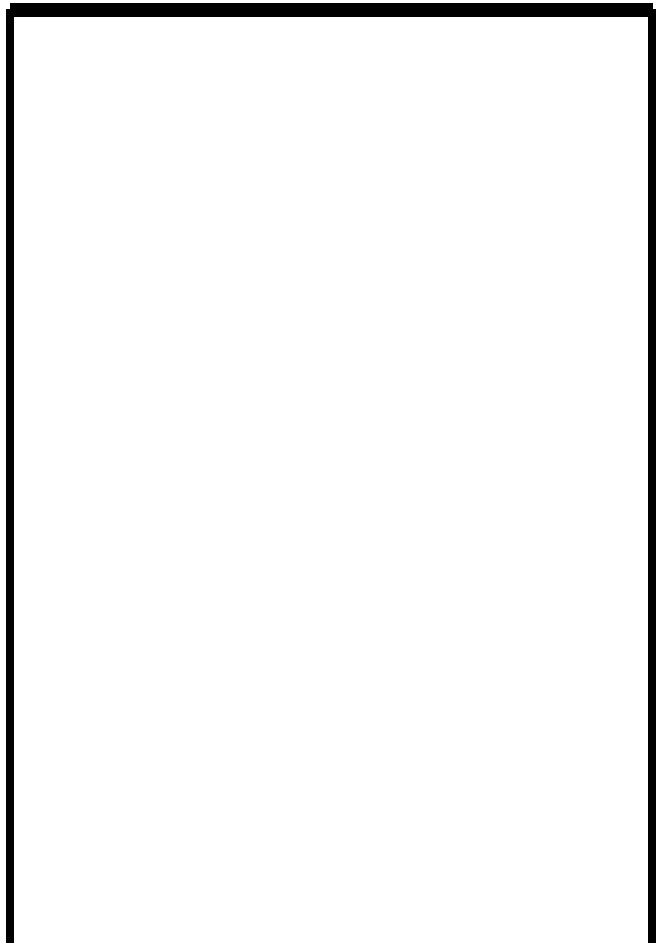
Proce



Proce



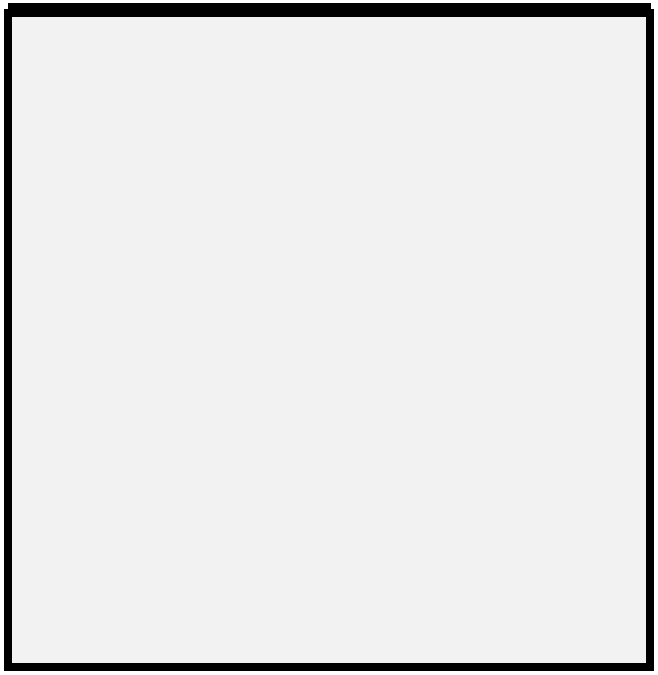
Proce



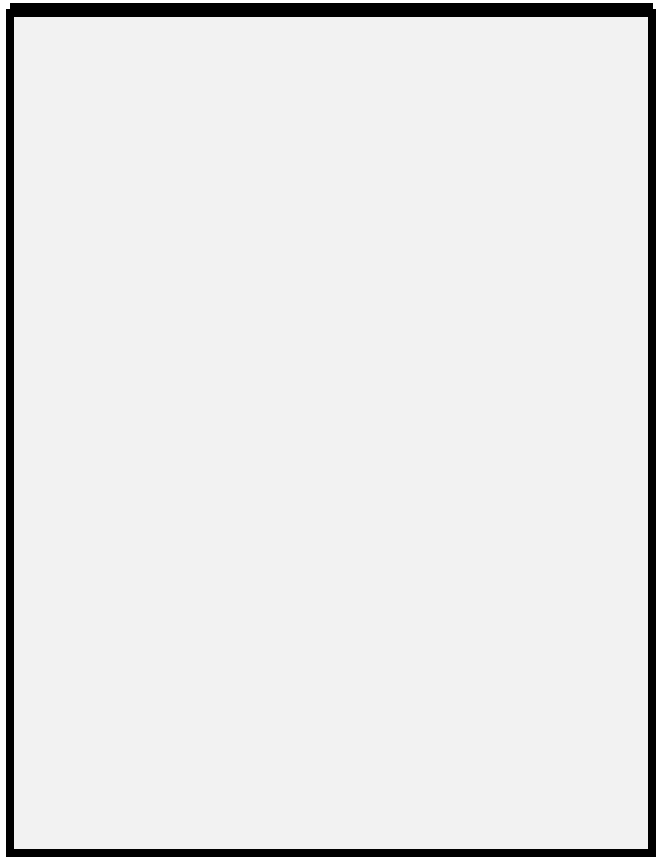
Proce



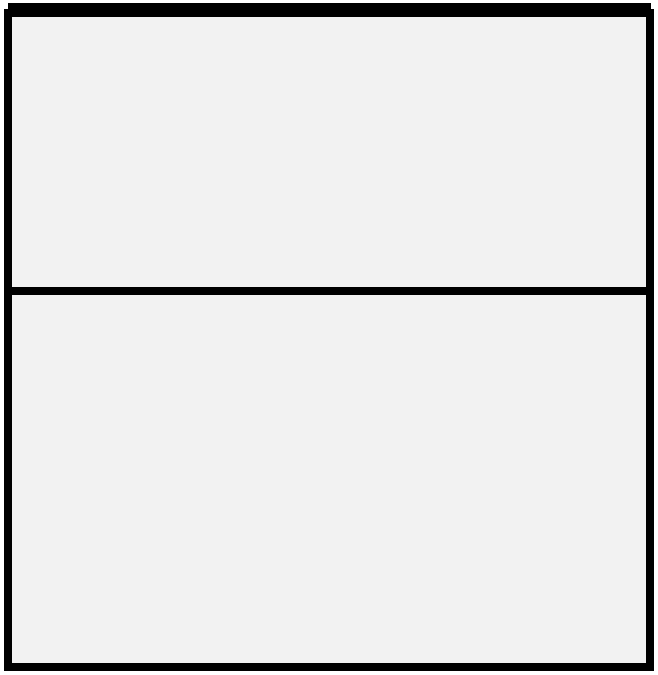
Proce



Proce



Proce



Proce



Proce



Proce



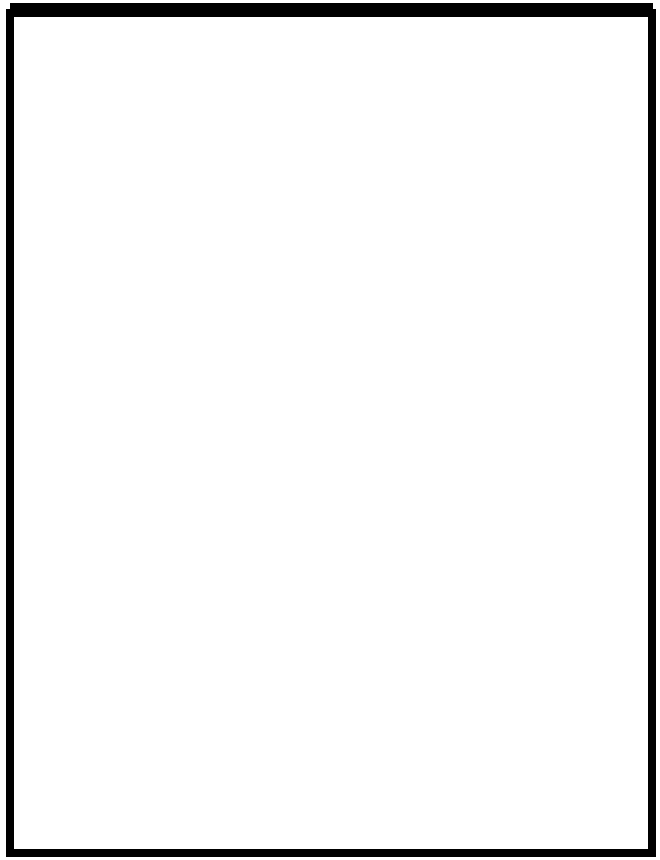
Proce



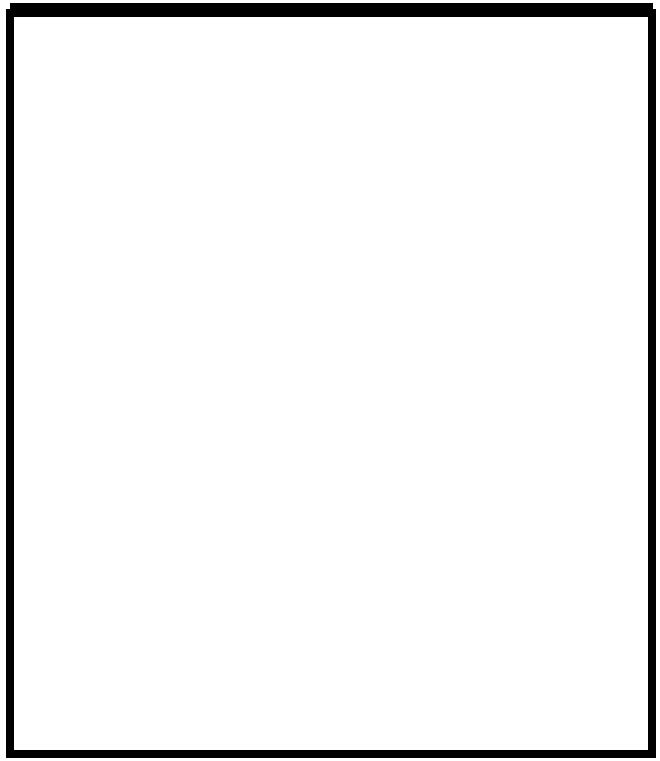
Proce



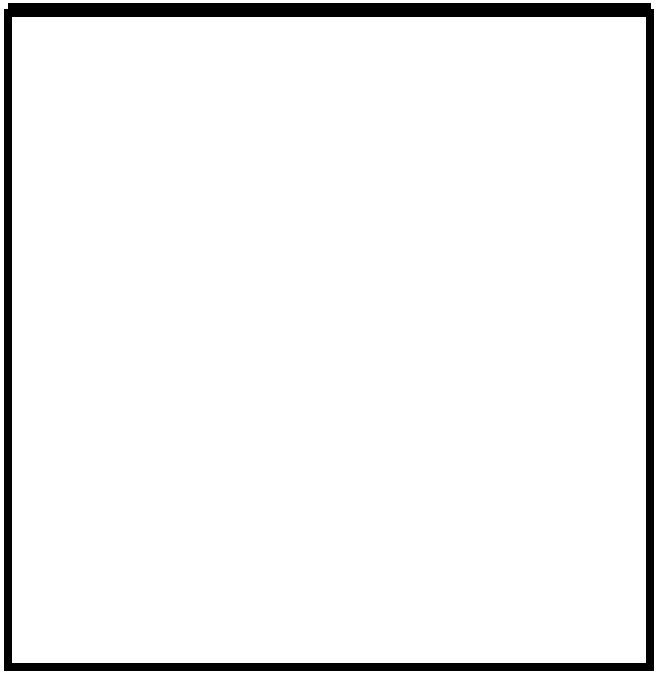
Proce



Proce



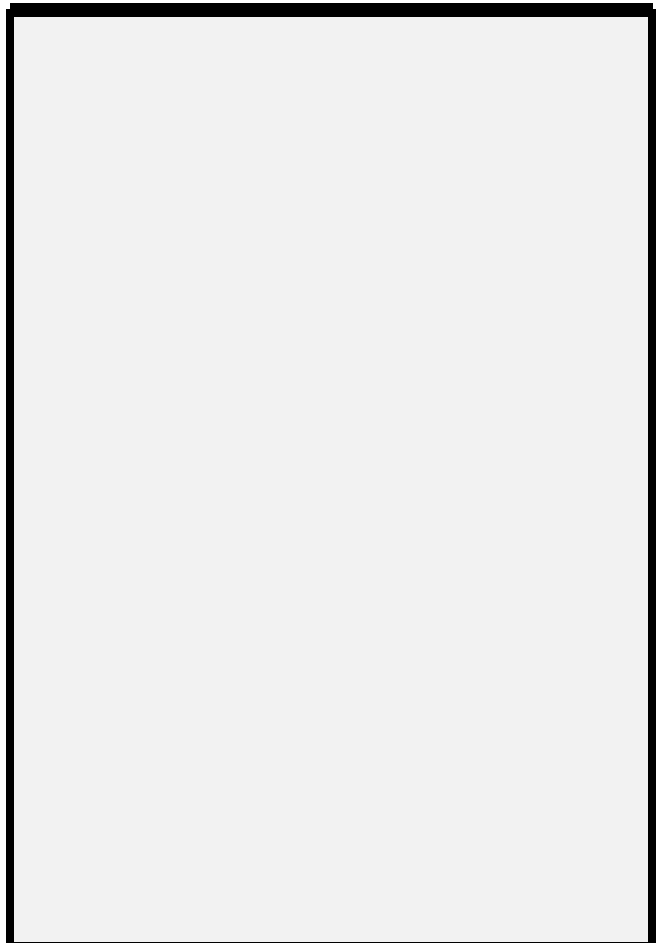
Proce



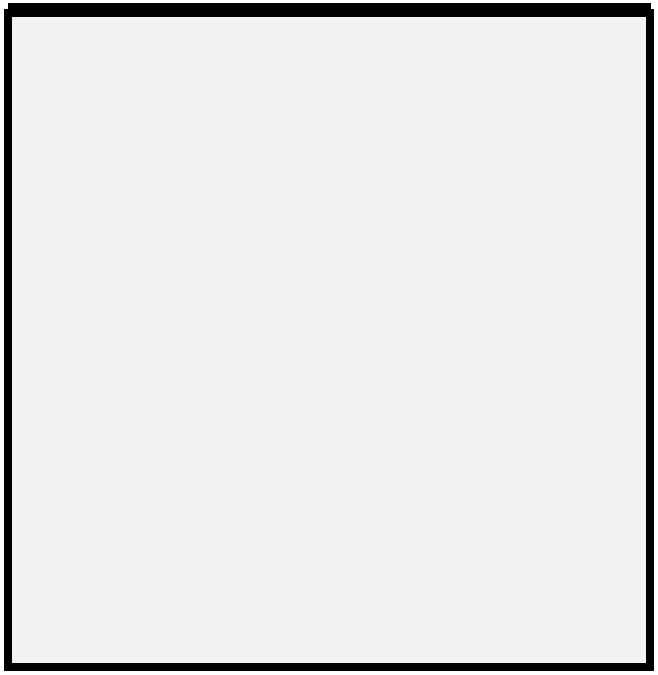
Proce



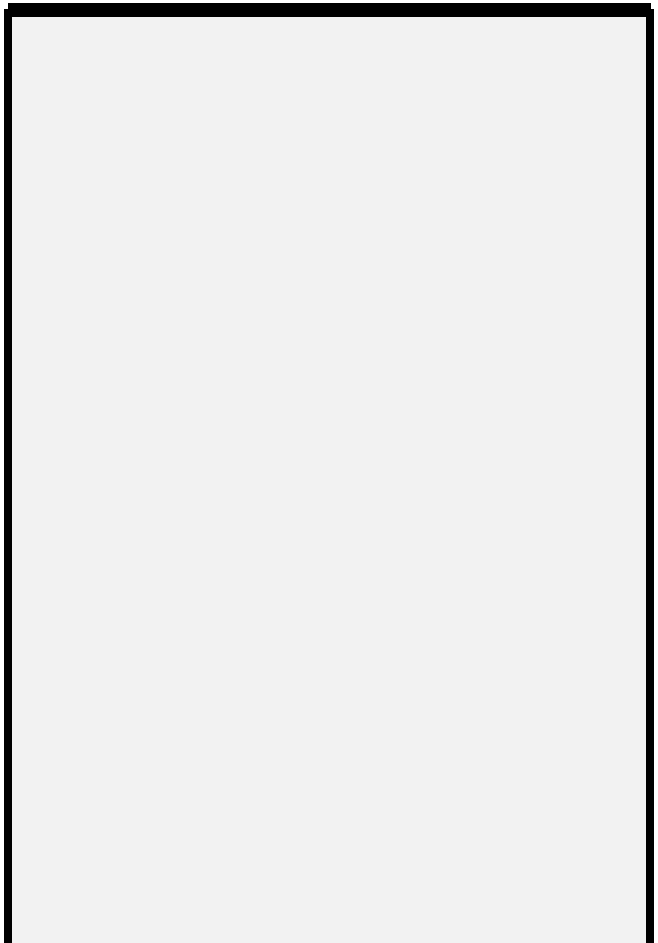
Proce



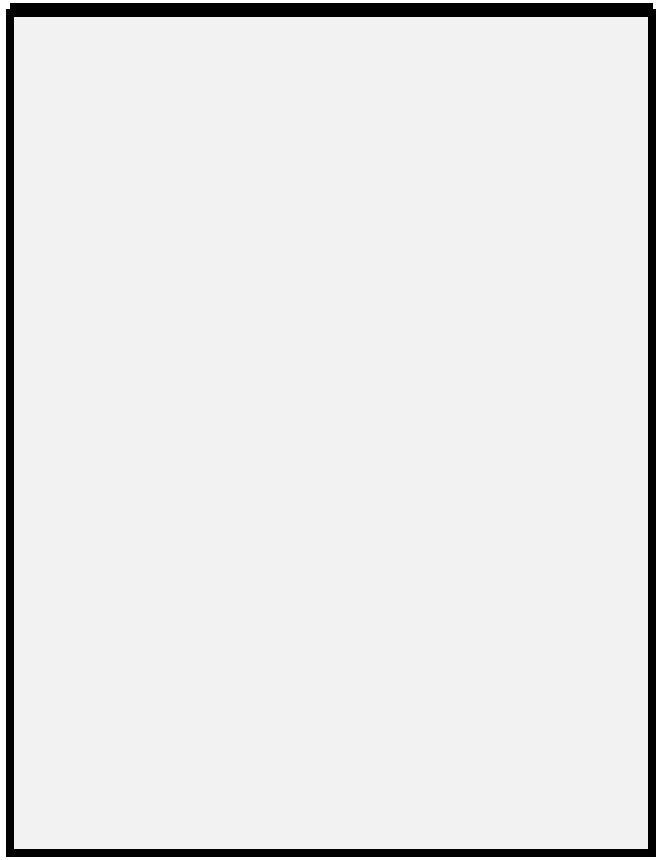
Proce



Proce



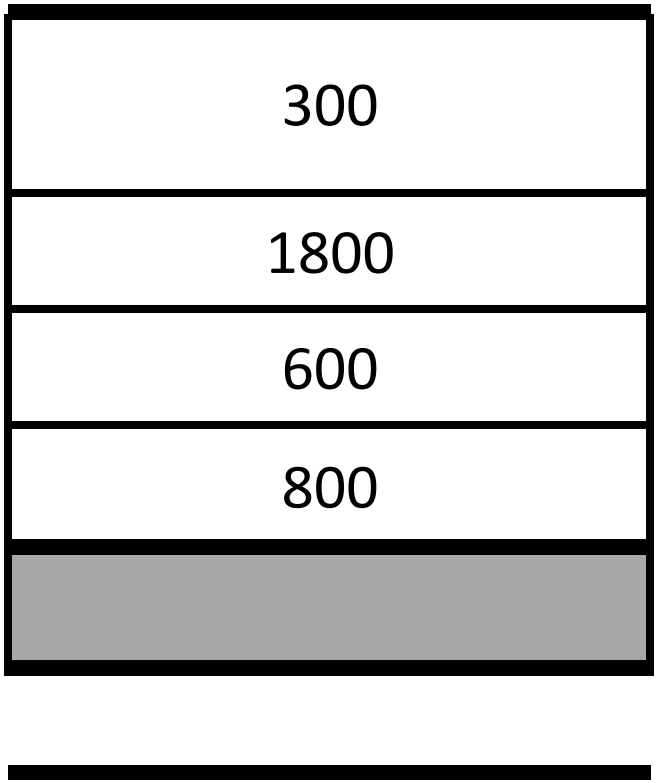
Proce



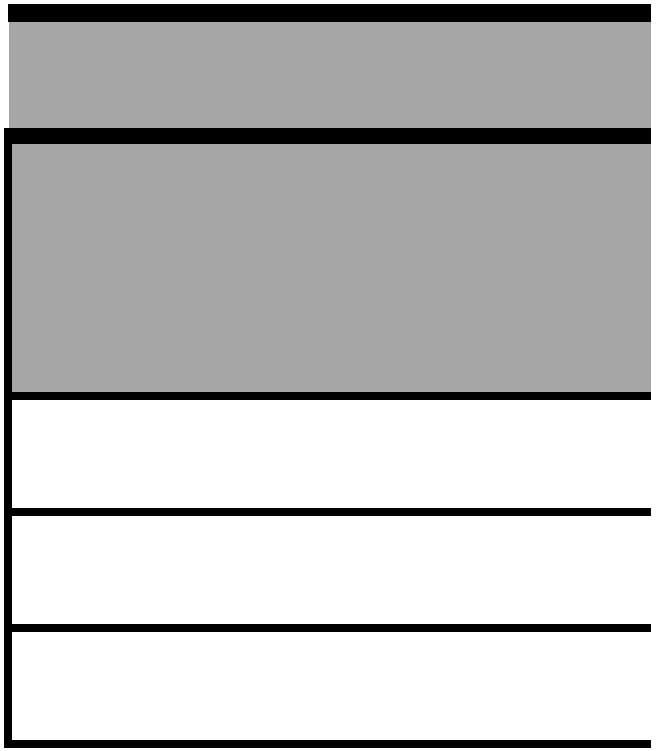
Proce

VALOR UNITARIO
1500000
7500
1200

Proce



Proce



Proce



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

nación básica del proyecto

Versión del Programa:

1.2 Regional:

n, exportación y transito aduanero de bienes y se

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

s, comercio, fletes, logística, tarifas, aduana
alización

1.9.1 Número de resultados de aprendizaj alcanzan con el proyecto:
1.9.2 Número de resultados de aprendizaje alcanzan con el proyecto

1.9.3 Número de resultados de aprendizaje b
con el proyecto:

2. Estructura del Proyecto

no arancelarias, sumados a la falta de con
compresnder y desarrollar actividades de im

e permiten ser competitivas en el ambito loc
tados internacionales de comercializacion.
cumplimiento de las metas cuantitavivas y

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

que reconozcan comprendan y ejecuten pro

s y exportados

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

cabo la verificación, registro y control de la c

es de Aduana, Agentes de Carga, Empresas

de mano de obra tecnicamente calificada pa

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

de empresas relacionadas con las operacion
cional e internacional.

ción y recuperación del medio ambiente,
de uso diario en las empresas.

tecnológicas que contribuyan a la optimizac

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

os.
ogías y los resultados esperados del proceso forr
eso educativo por parte de los estudiantes.
os proyectos formativos.
ablecidas a nivel interno y externo
s objetivos y estrategiuas del plan logistico

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

ntos establecidos a nivel iunterno y externo.

servicios objeto de la negociación.

stos procesos de importacion y exportacion para

rmacion

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

3. PLANEACION DEL PROYECTO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

DE APRENDIZAJE COMPONENTE TECNICO (a partir del programa de formación)
Denominación

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Identificacion de la dinámica de la población, la estructura demográfica, los recursos de infraestructura, además de los atributos económicos, como el empleo, el ingreso per cápita, la agricultura, el comercio y el desarrollo industrial de la region.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Reconocimiento y comprension de los servicios portuarios y aduaneros para las importaciones y exportaciones de bienes, teniendo en cuenta las normas aduaneras, de comercio exterior, las políticas comerciales, el portafolio de las sociedades portuarias, estableciendo políticas internas segun fechas de despacho.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Realizar un plan de mercadeo que permita identificar las presferencias del producto definido

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Interactuar en los contextos Productivos y Sociales en función de los Principios y Valores Universales.
Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Realizar identificacion de la clasificacion arancelaria del producto. Identificar las mercancias que se importan y se exportan para los fines pertinentes.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Reconocimiento de los requisitos y condiciones habilitantes que deben reunir las empresas dedicadas al comercio internacionel en el territorio nacional

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Definir el producto que se desea incluir en plan de importacion o exportacion

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta las normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las autoridades respectivas según el proceso de flujo de bienes,

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Definir los servicios portuarios y aduaneros para las importaciones y exportaciones de bienes, teniendo en cuenta las normas aduaneras, de comercio exterior, las políticas comerciales, el portafolio de las sociedades portuarias, estableciendo políticas internas según fechas de despacho, identificando los sistemas de promoción y

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Determinar los precios deacuerdo con los terminos de negociacion internacional ICOTERMS, el modo de transporte, el seguro y la condicion de pago, definidos por el comprador y el vendedor, realizando los tramites ante las entidades publicas y privadas de acuerdo con la planeacion y programacion definidas por la empresa

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Establecer los procesos de importacion y exportacion de bienes de acuerdo con las necesidades, basados en las normas nacionales e internacionales de comercio exterior , identificando los acuerdos comerciales vigentes teniendo en cuenta los requerimientos y politicas determinadas por la organizacion

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importacion y exportacion a partir de la simulacion de la operación, teniendo en cuenta el comprtamiento de divisas a mediano y largo plazo

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Determinar las subpartidas arancelarias según el sistema de armonizado de designacion y codificacion de mercancias, de acurdo con la naturaleza composicion y uso del producto

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional según estrategias e indicadores de gestión

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Verificar los procesos de importación y exportación de los productos de acuerdo con el plan de despachos y entregas, registrando los documentos ante las instituciones encargadas según lo determinen las normas legales nacionales e internacionales vigentes, políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio exterior, teniendo en cuenta los objetivos trazados por la

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

Evaluar los sev icios bancarios según los terminos de negociacion de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones,en atencion a los acuerdos establecidos que se hayan cumplido con base en las normas ñlegales vigentes, las reglas y politicas establecidas por la empresa

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

VALOR TOTAL
45000000
225.000
36.000

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

9.000
54.000
18.000
24.000
$ 45.366.000

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

4.RUBROS PRESUPUESTALES
RUB

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE S

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

edimiento Ejecución de la Formación Profes

PROYECTO FORMATIVO

5. EQUIPO QUE PARTICIPÓ EN LA FORMULACIÓN DEL P
ESPECIALIDAD
ESPECIALIDAD

SENA

sional Integral

1

ervicios.

SENA

sional Integral

SENA

sional Integral

, impuestos, maritimo,

e específicos que se
transversales que se

SENA

sional Integral

básicos que se alcanzan

SENA

sional Integral

nocimiento en el transp
nportacion y exportacio

SENA

sional Integral

cal y regional, sin emba
Es por ello que se ha
cualitativas que se pr

SENA

sional Integral

ocesos de importacion

SENA

sional Integral

documentación de la e

s de Transporte, Entida

ara la operación de los

SENA

sional Integral

nes logisticas siendo m

mediante el uso de

ción de recursos empre

SENA

sional Integral

nativo.

SENA

sional Integral

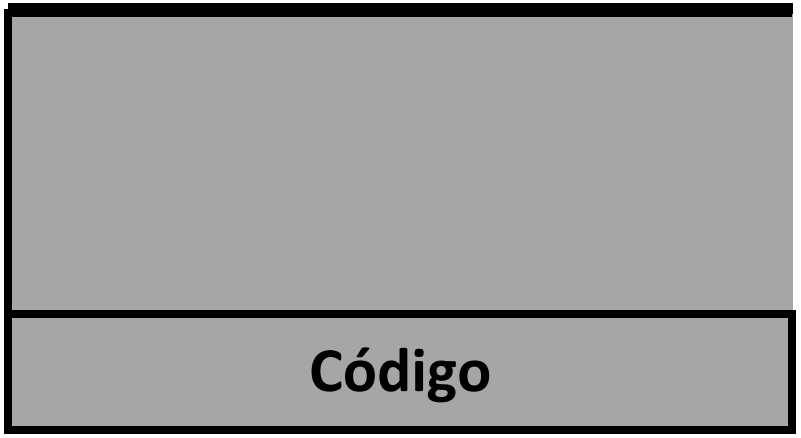
las empresas de la regio

SENA

sional Integral

SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



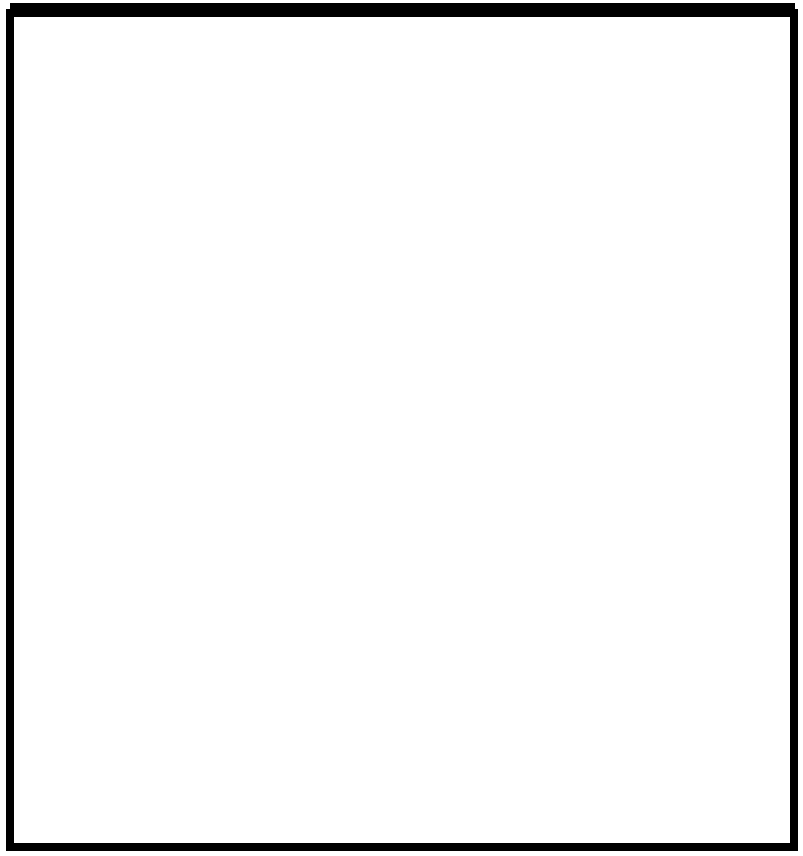
SENA

sional Integral



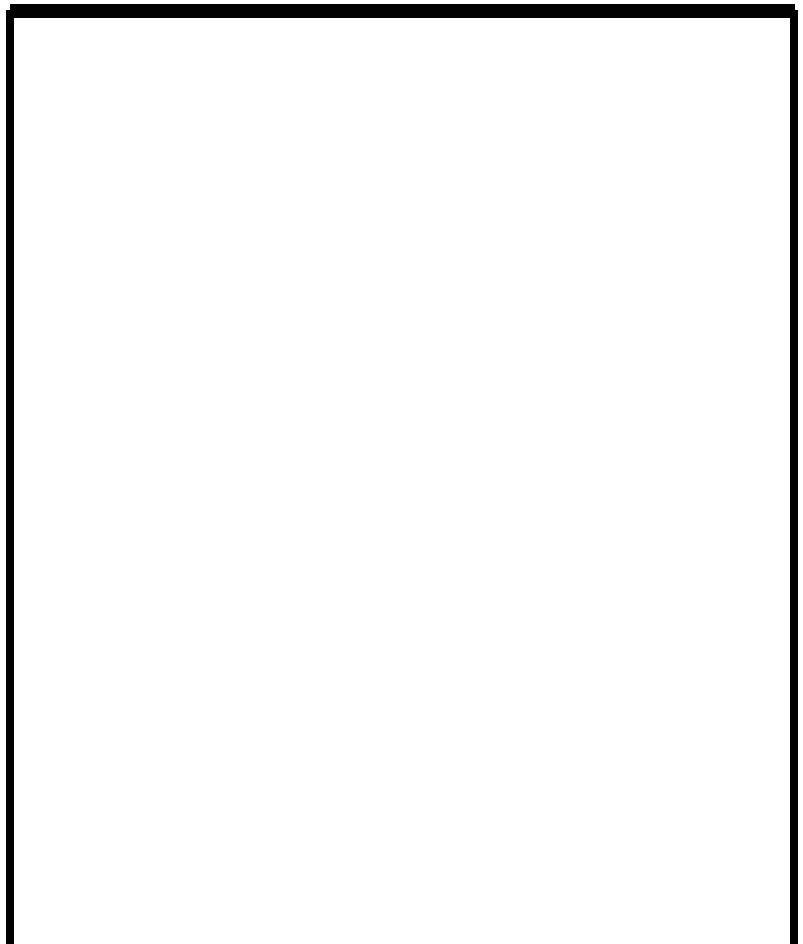
SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



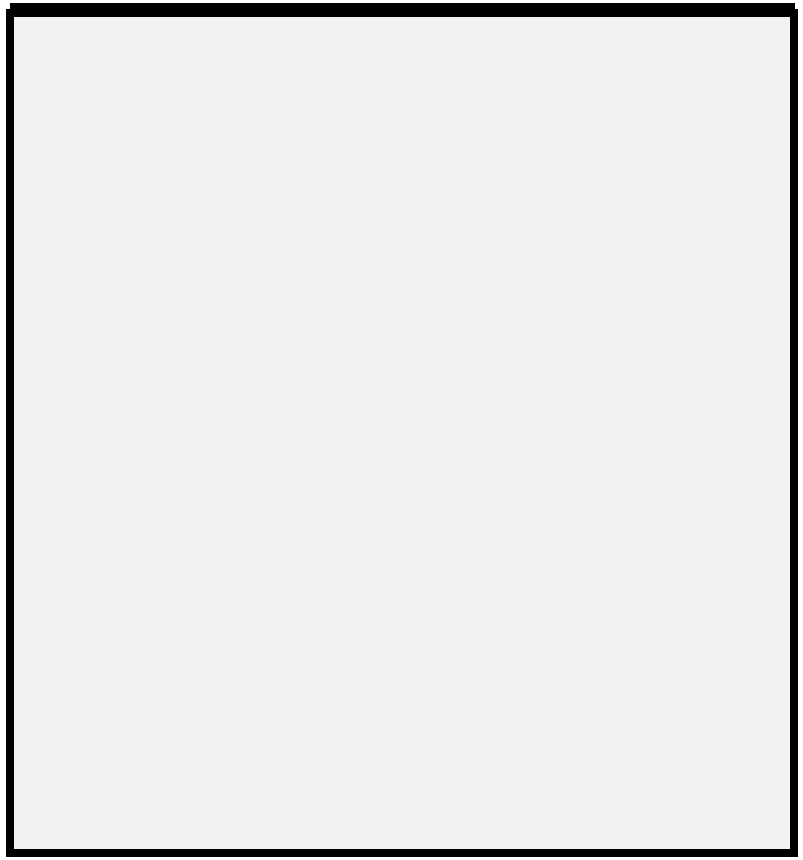
SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



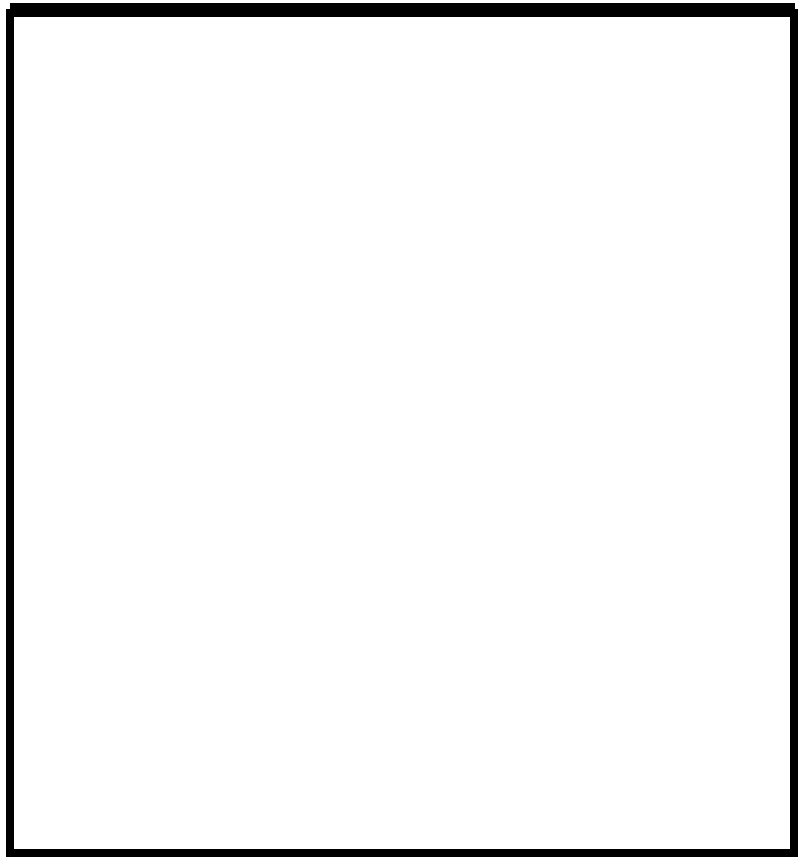
SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



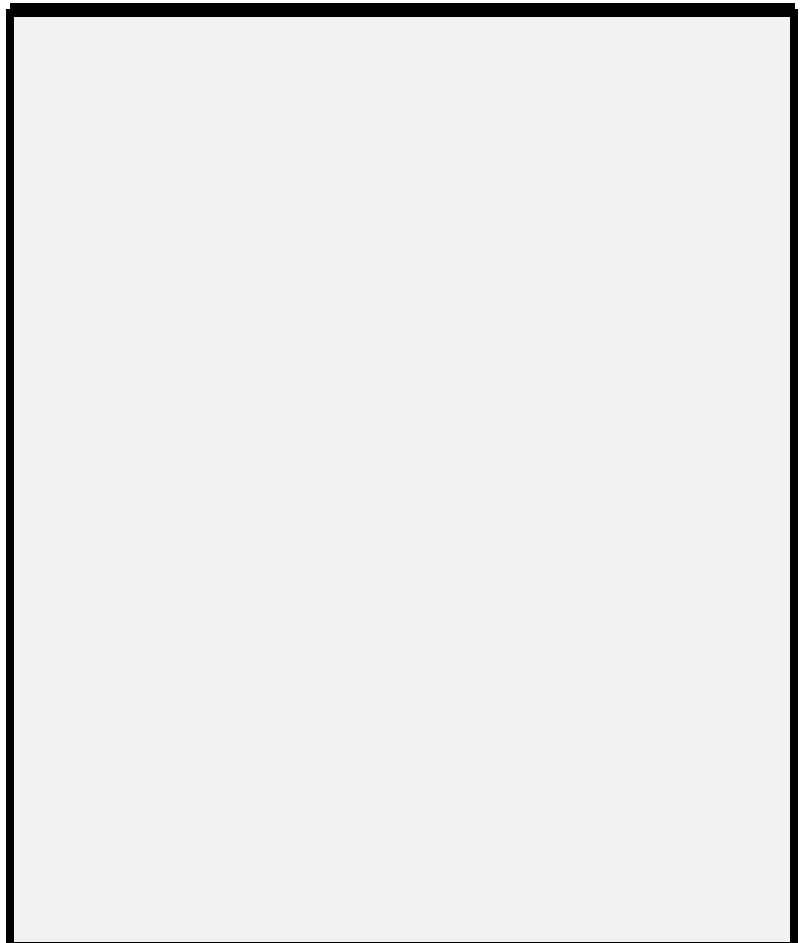
SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



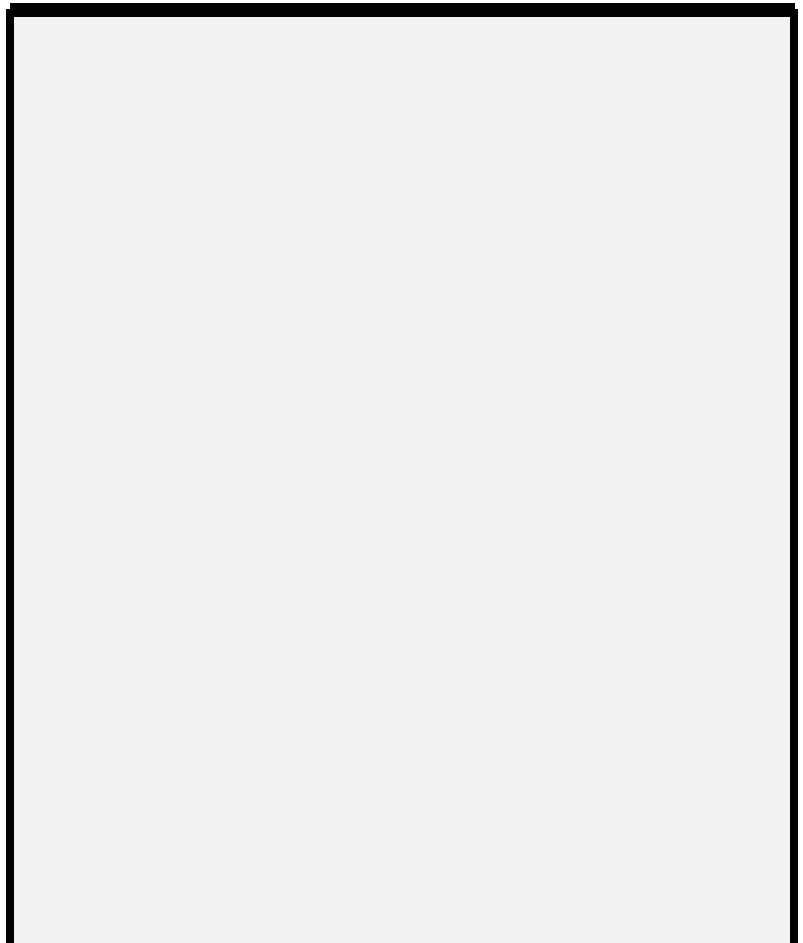
SENA

sional Integral



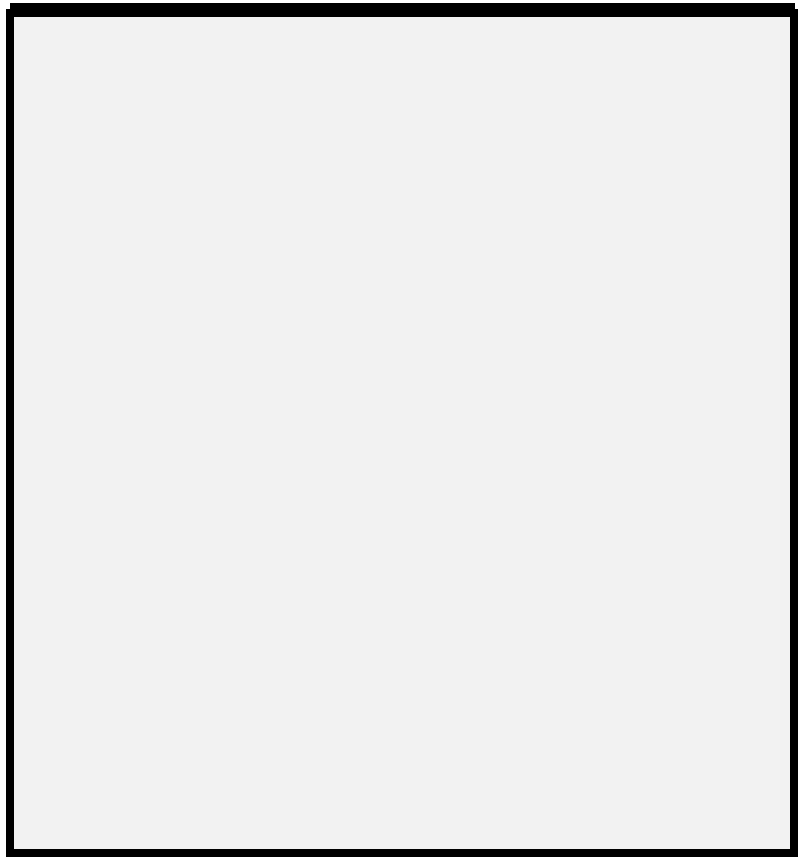
SENA

sional Integral



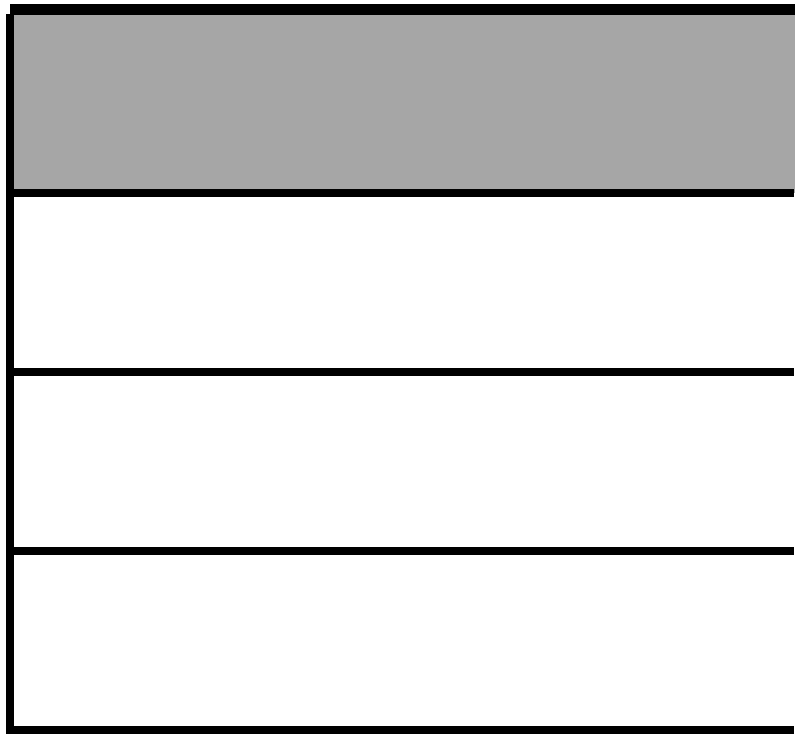
SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral



SENA

sional Integral

RO PRESUPUESTAL POR EL QU

SENA

sional Integral

ROYECTO
NOMBRE CENTRO
NOMBRE CENTRO

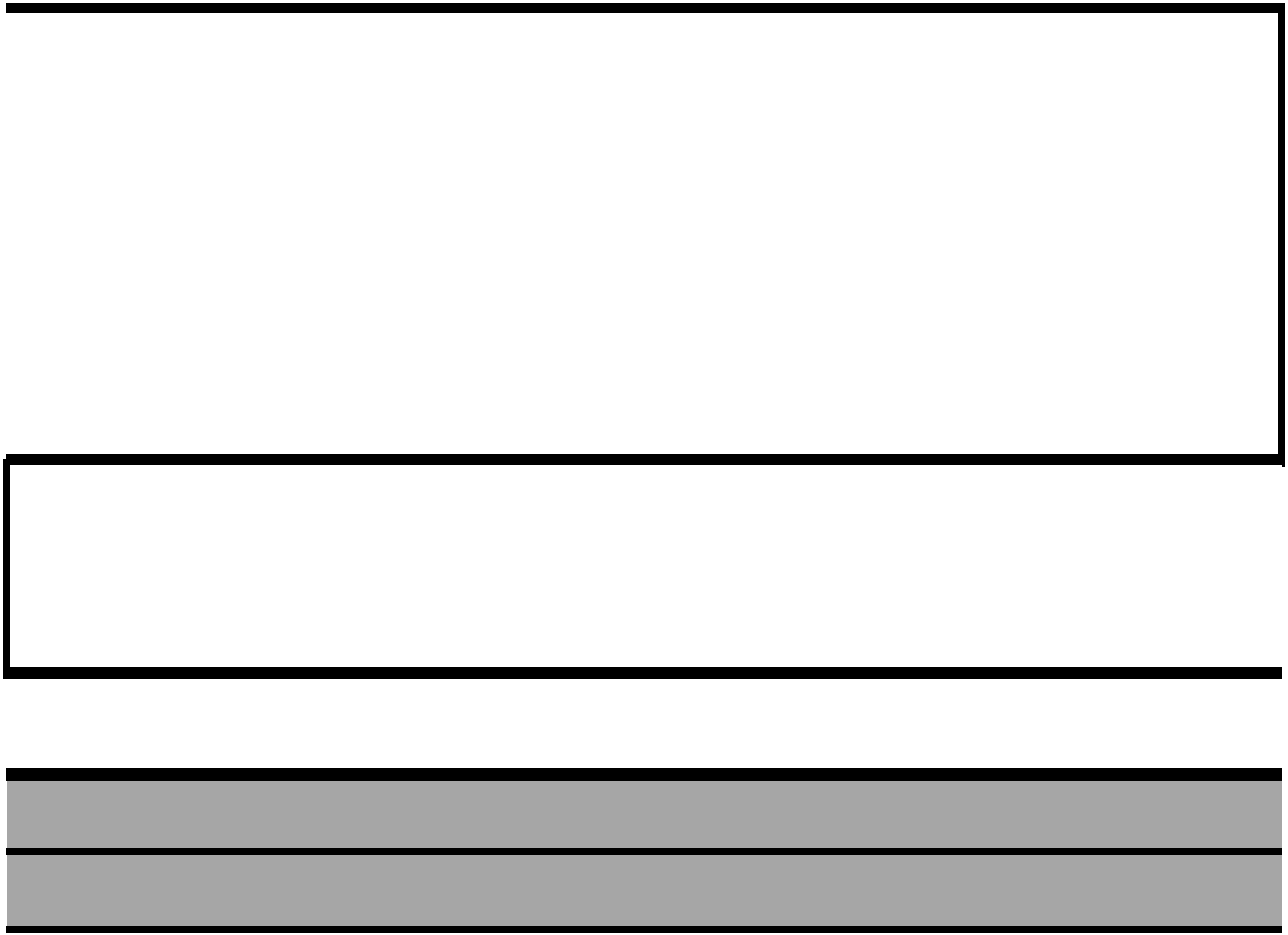
Fichas asociadas:

QUINDIO



aéreo, terrestre,containers, Business trade, M

35



oorte, el calculo de los pecios de exportacion
n exitosos que permitan el crecimiento econo

argo carecen de recurso humano lo suficiente
ce necesario formar para el sector productiv
oponen las empresas de la region para la in

exportacion y transito aduanero de bienes y s

empresa y la pertinente a la operación de acue

ades Estatales.

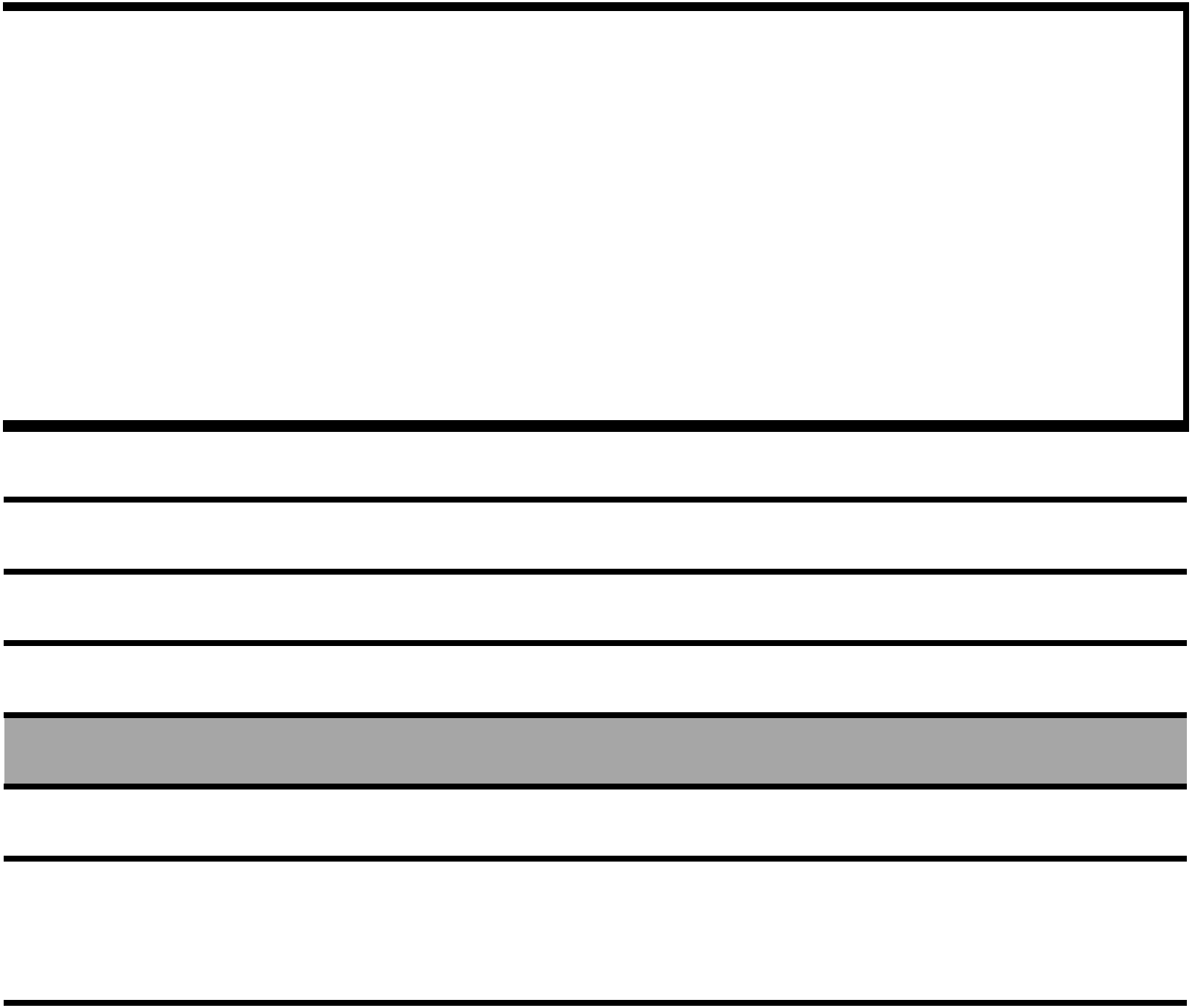
procesos de importacion y exportacion

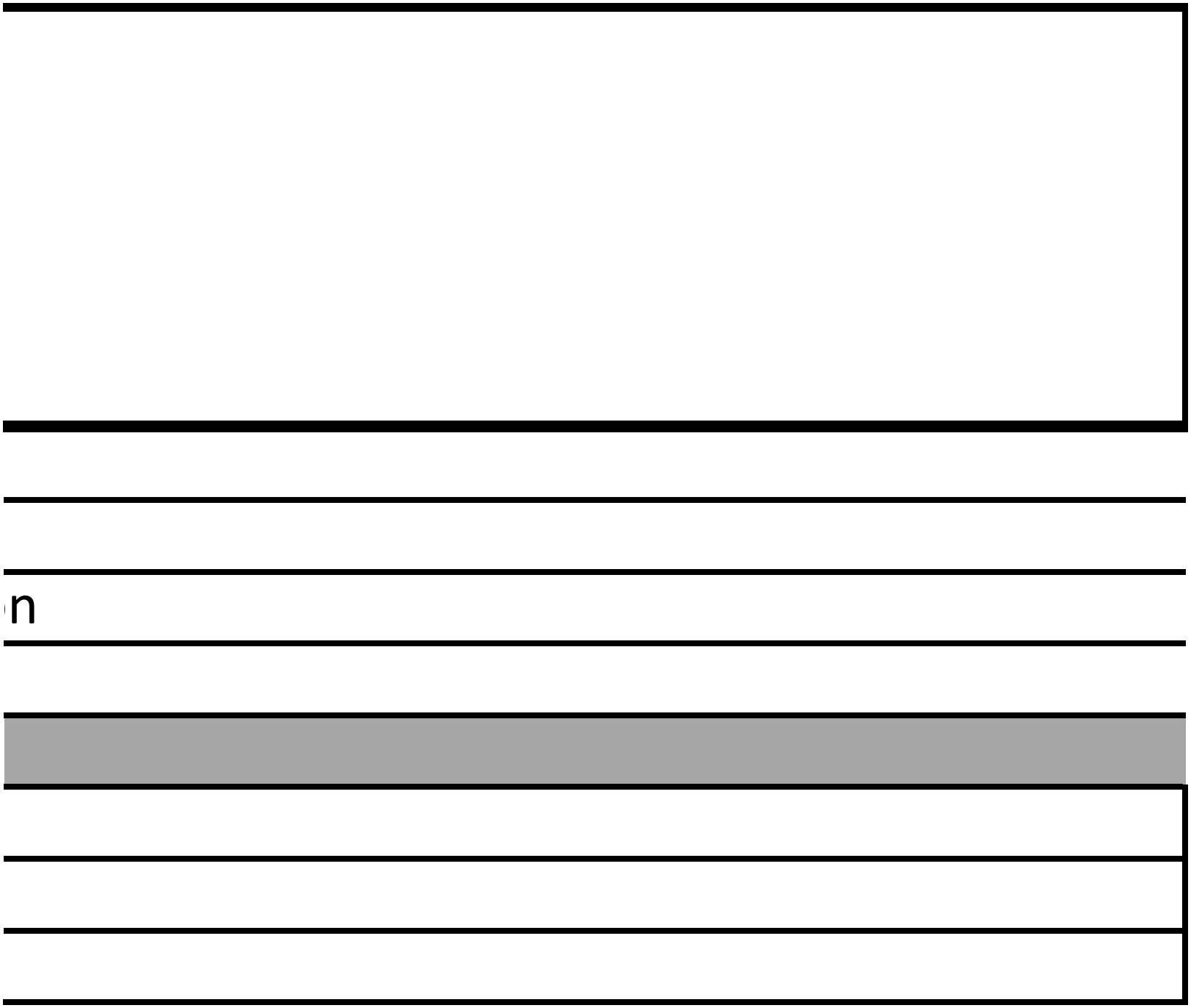


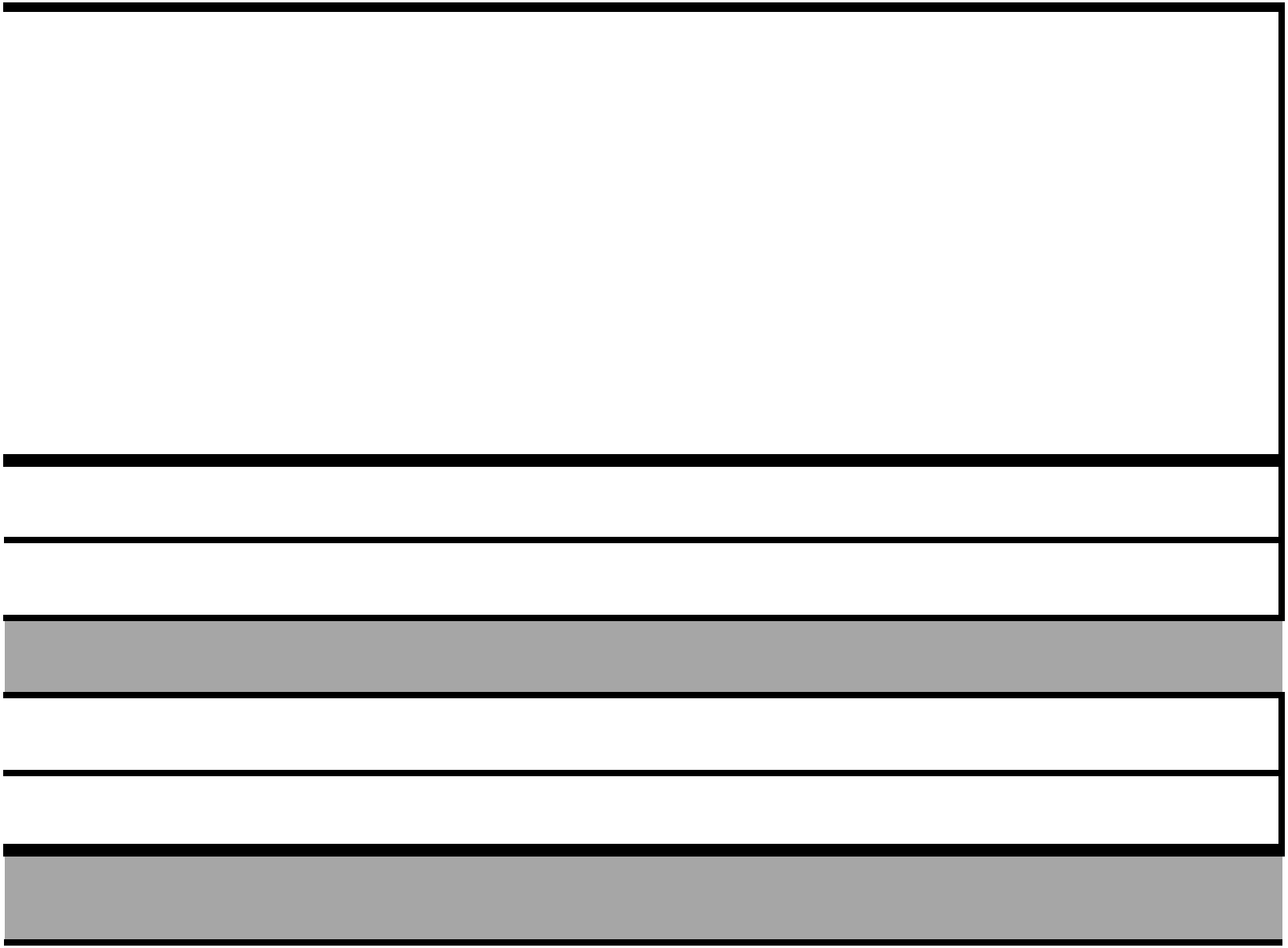
ás eficientes y rentables mediante la optimiza

material biodegradable, implementacion de

esariales en las diferentes actividades asociac







3.4. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENT

Denominación

- Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional

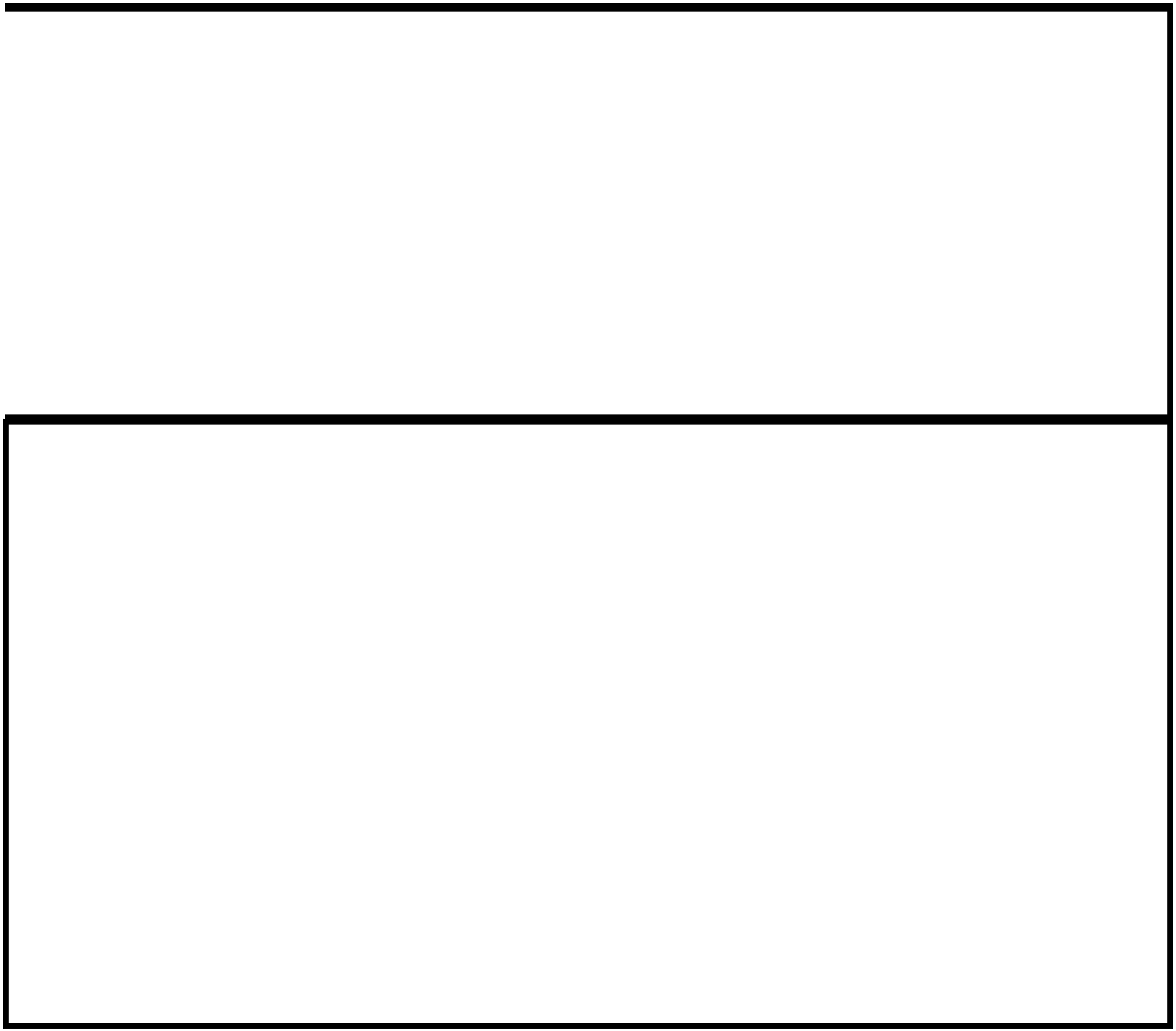
Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.

Analizar el programa formación y el proyecto formativo, teniendo en cuenta el grado de pertinencia en el entorno laboral.

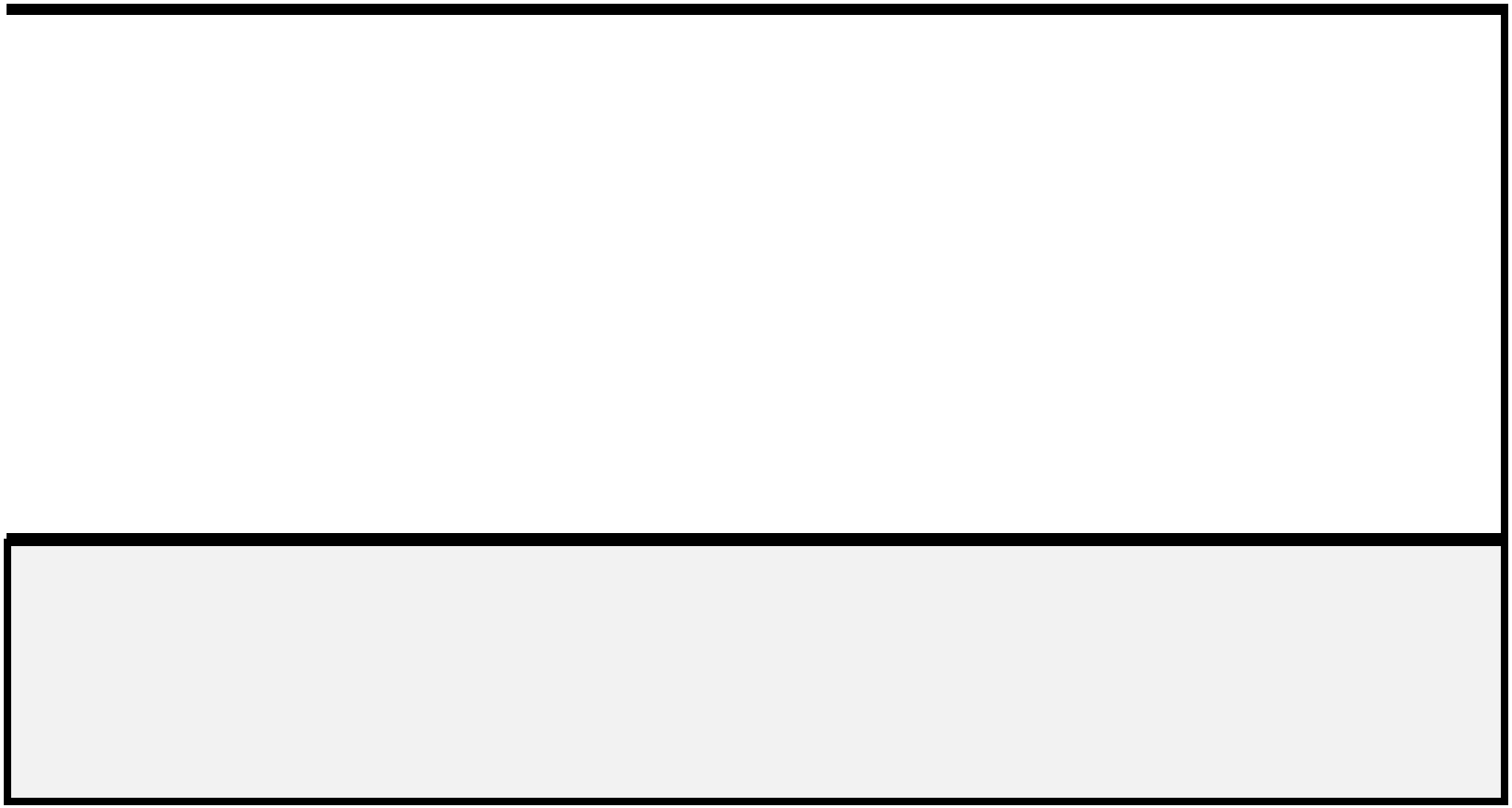
Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa Institucional en el marco de su proyecto de vida.

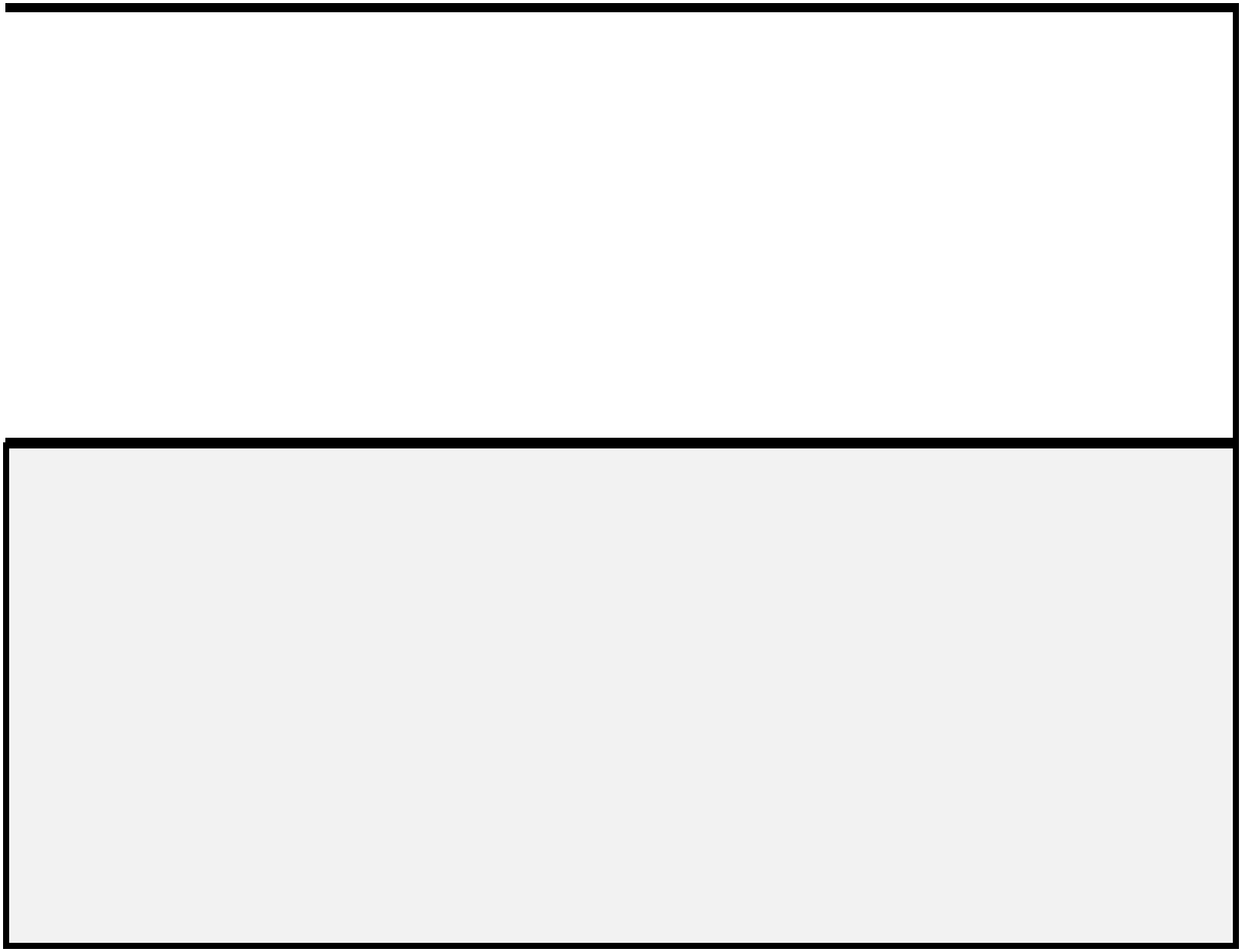
Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.

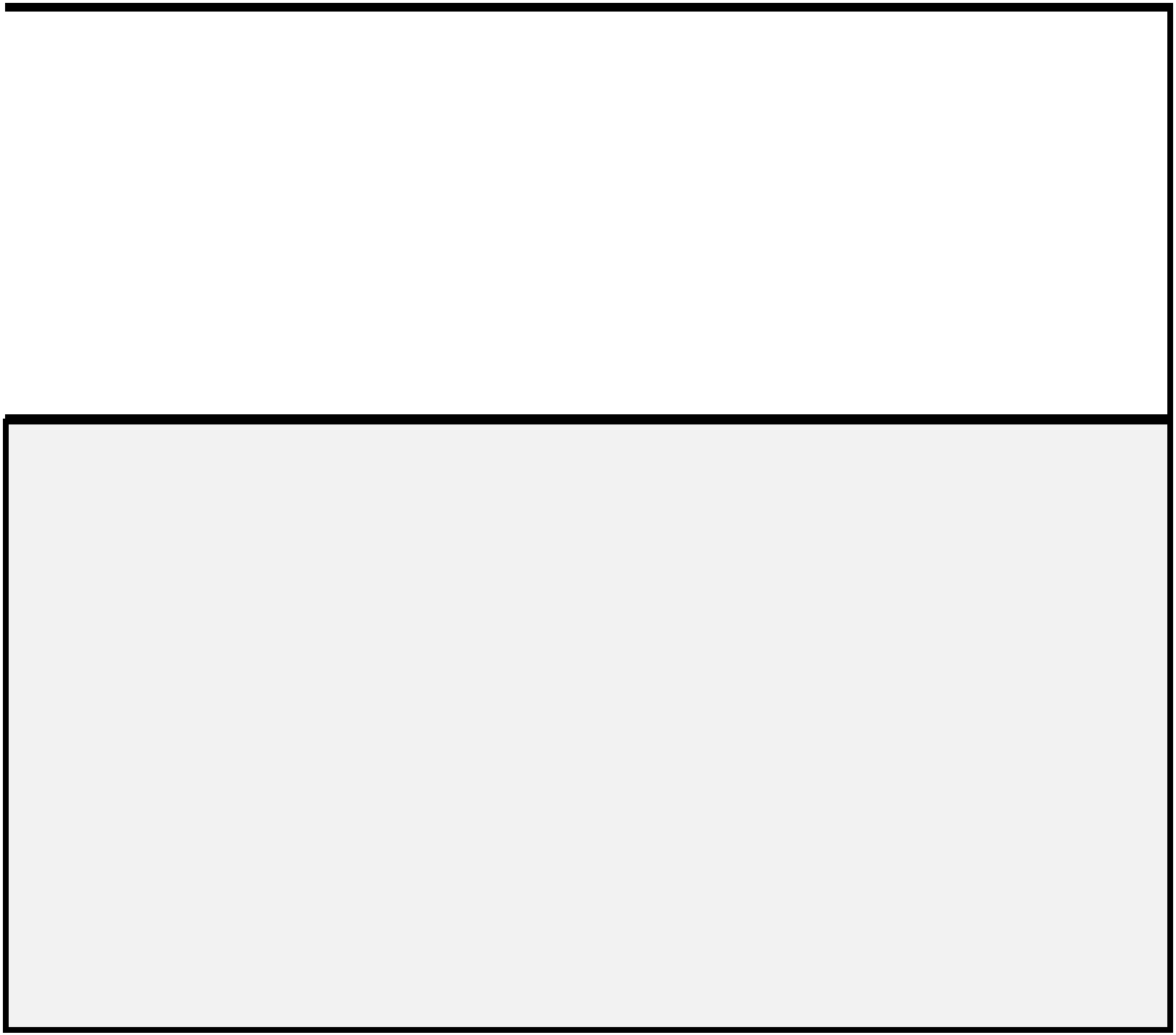


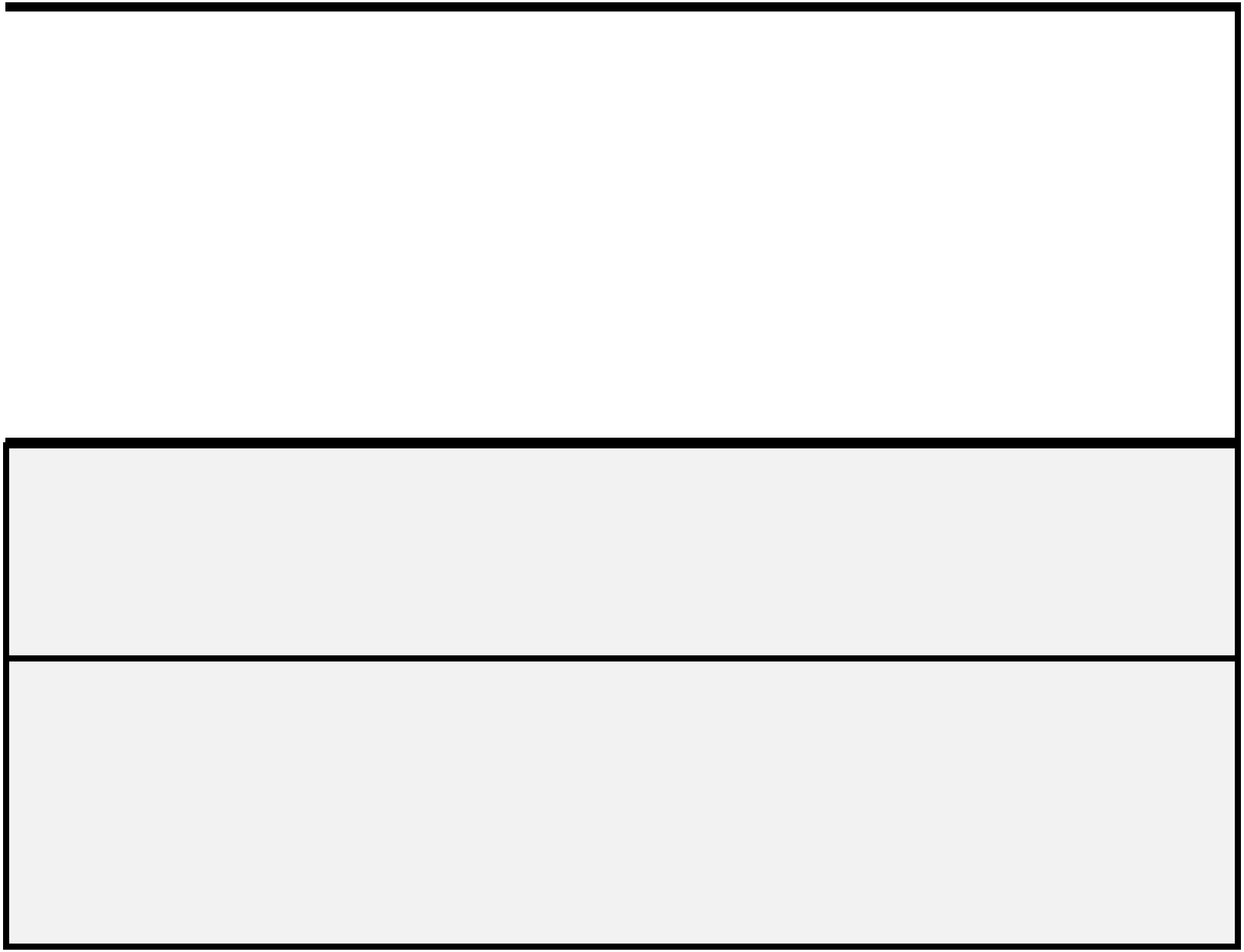


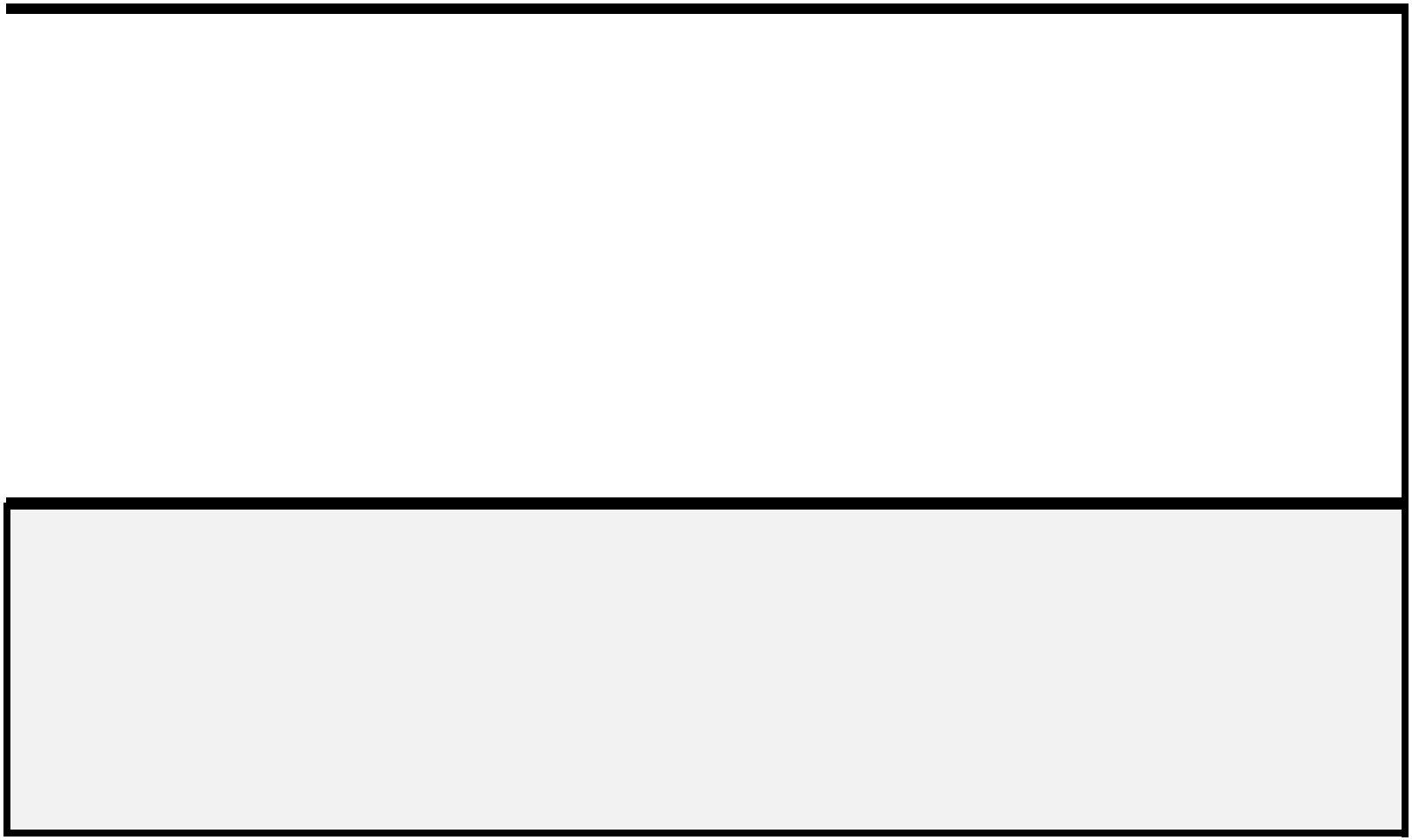


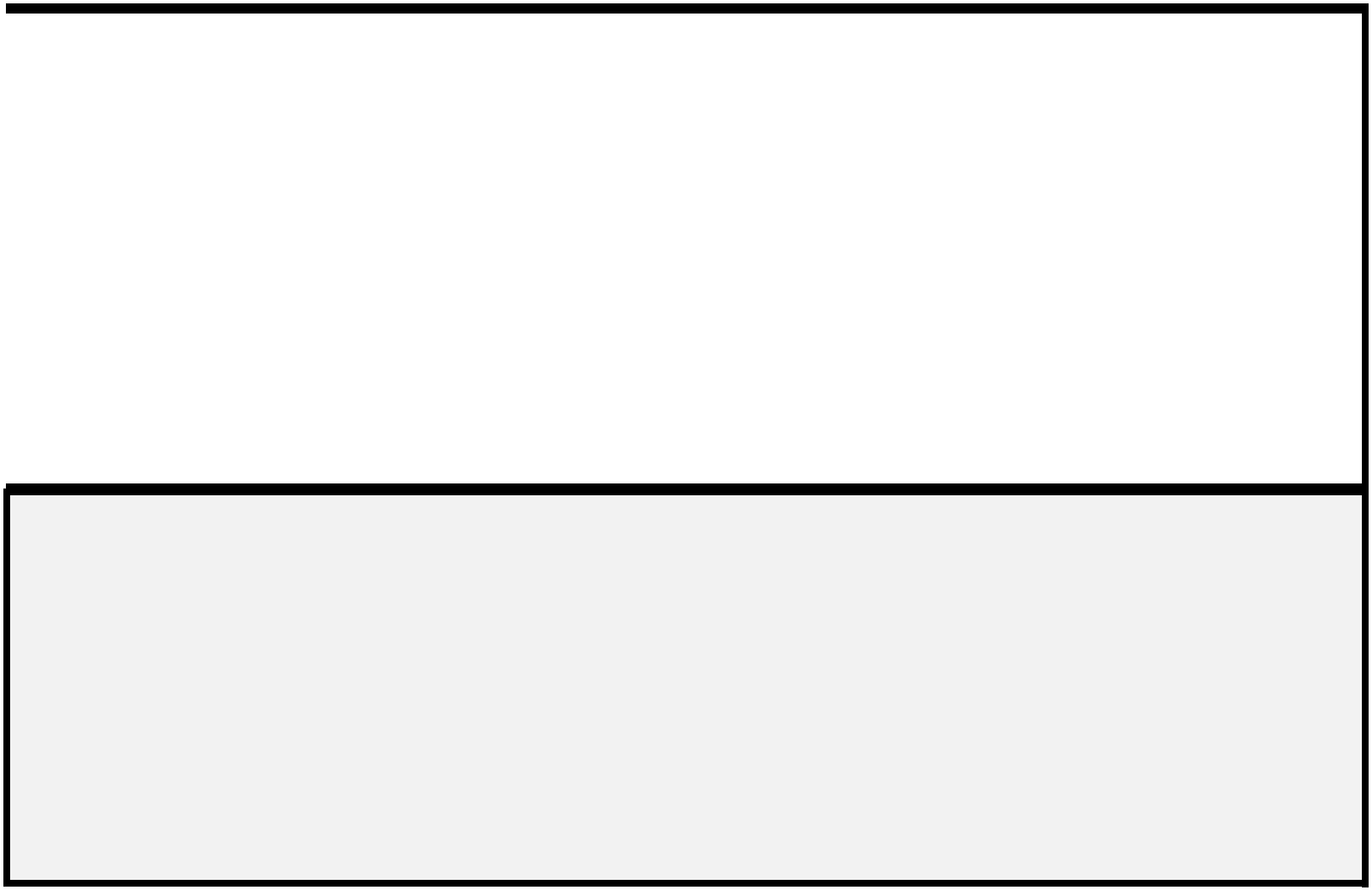


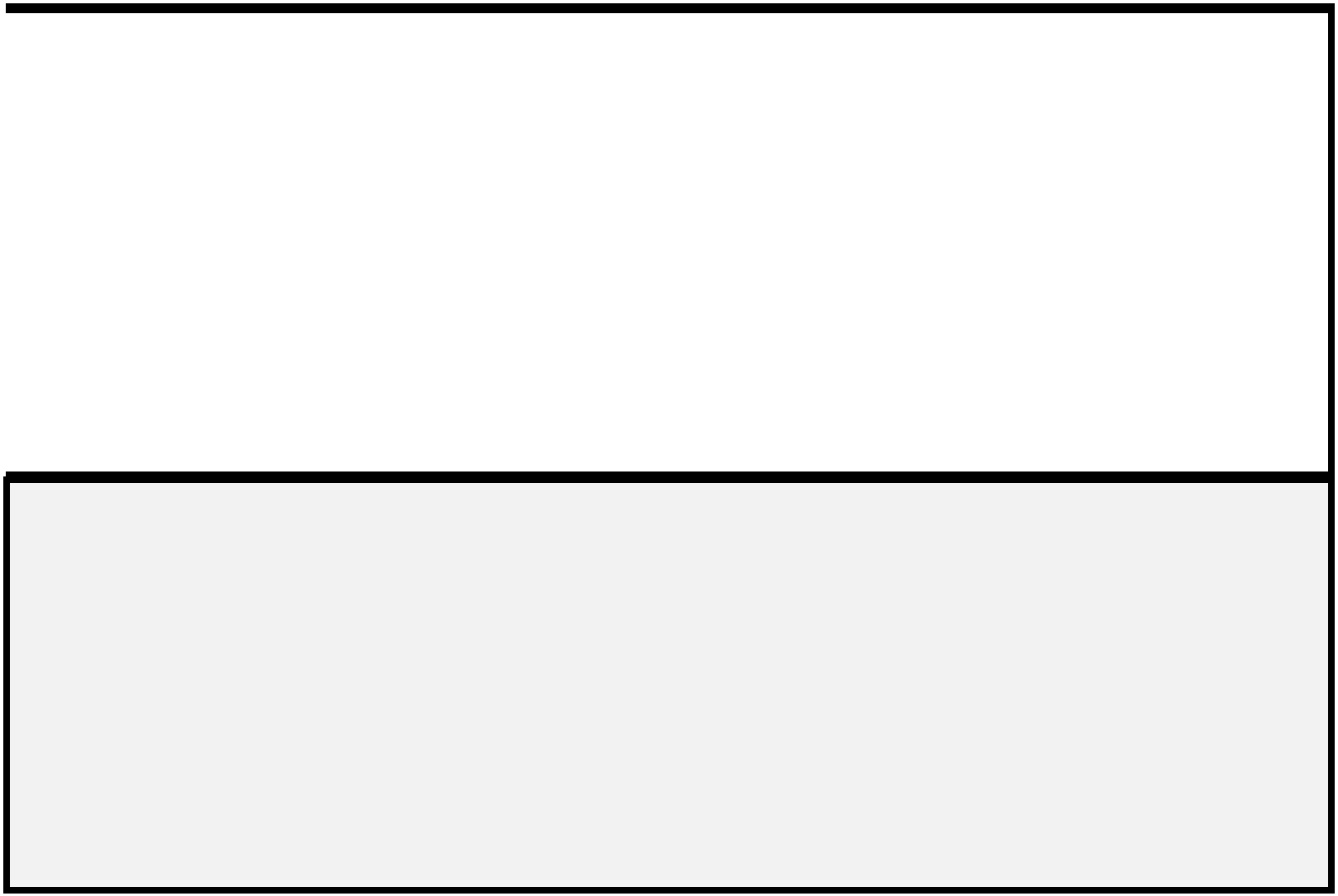






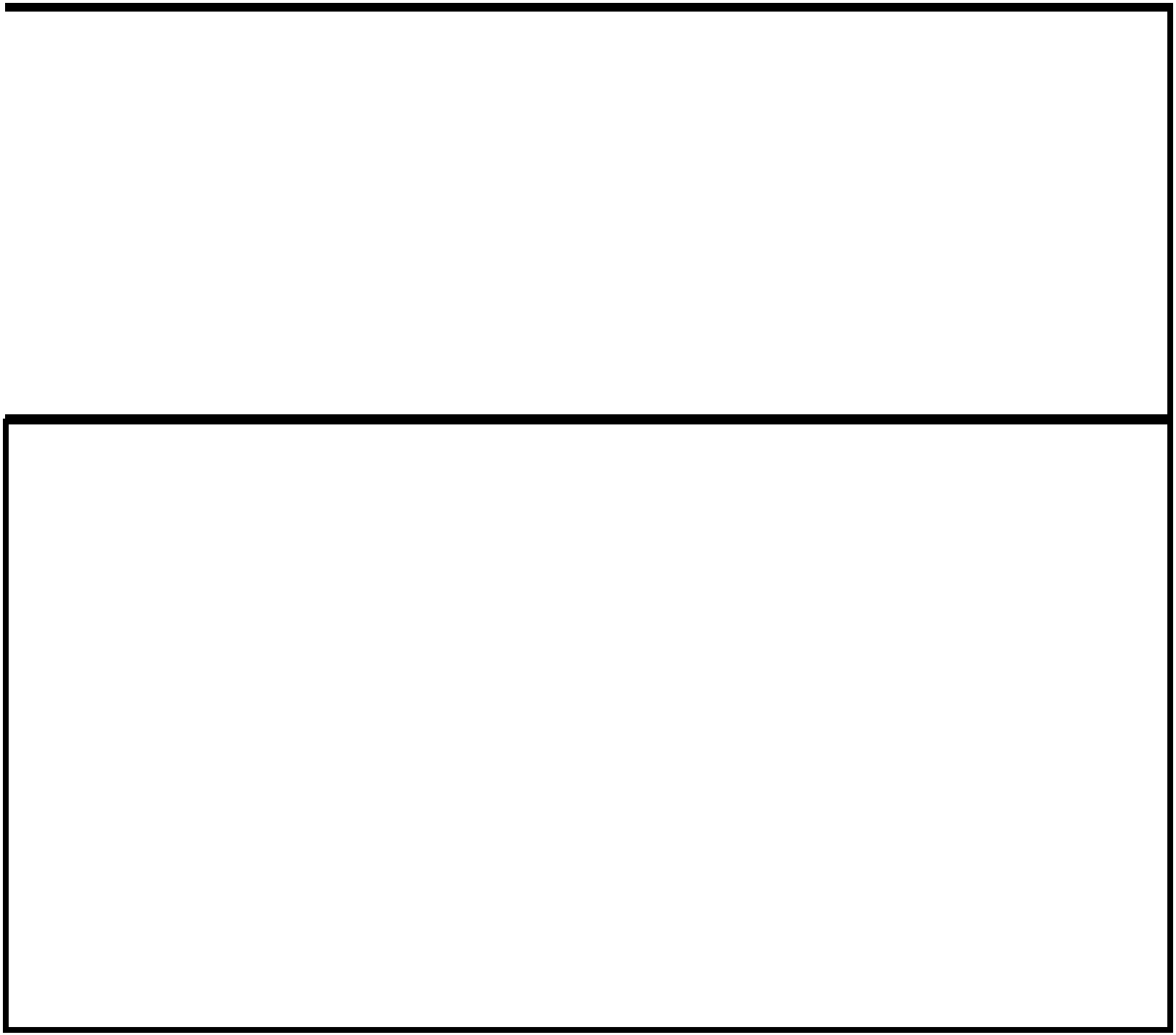








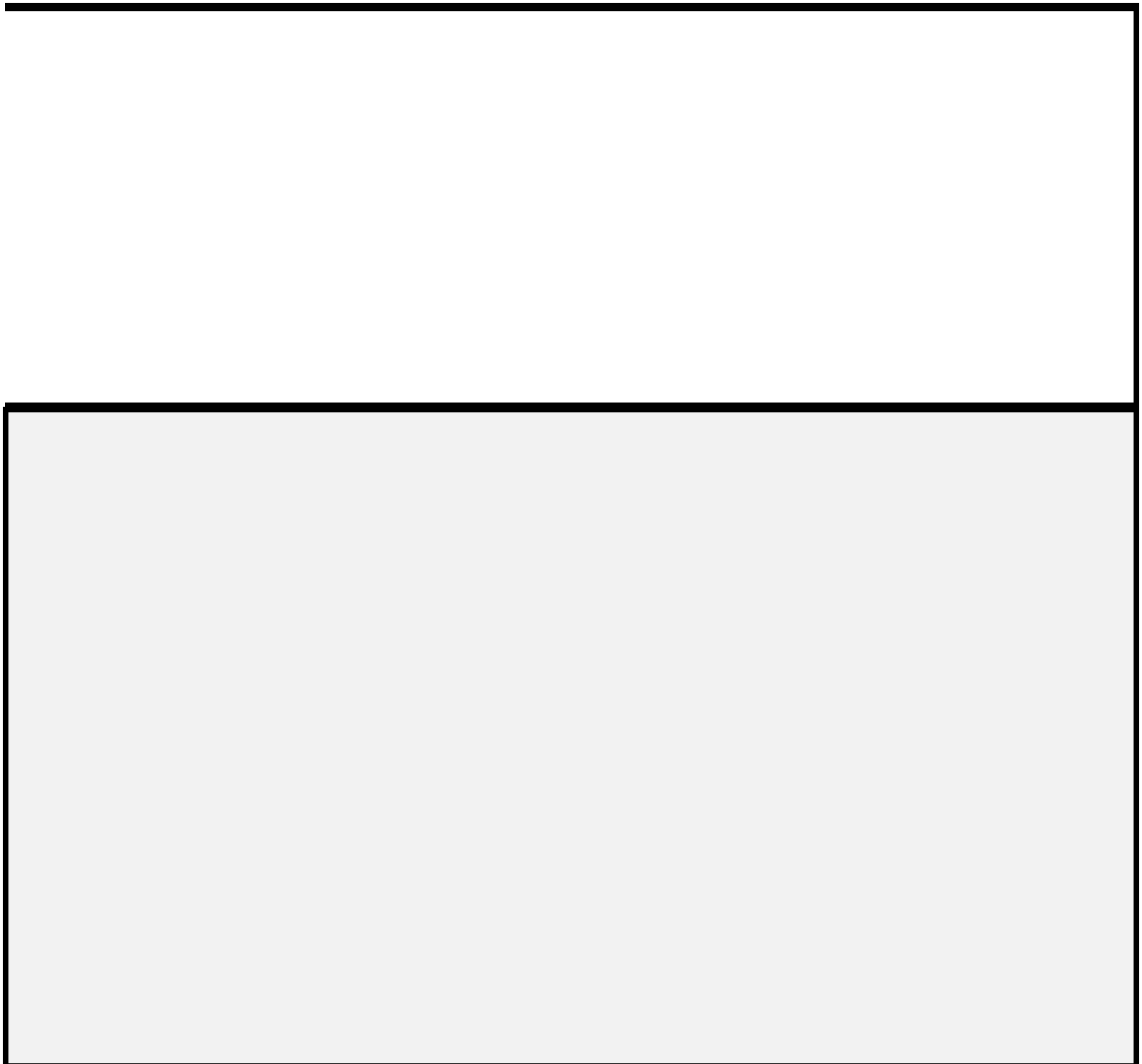


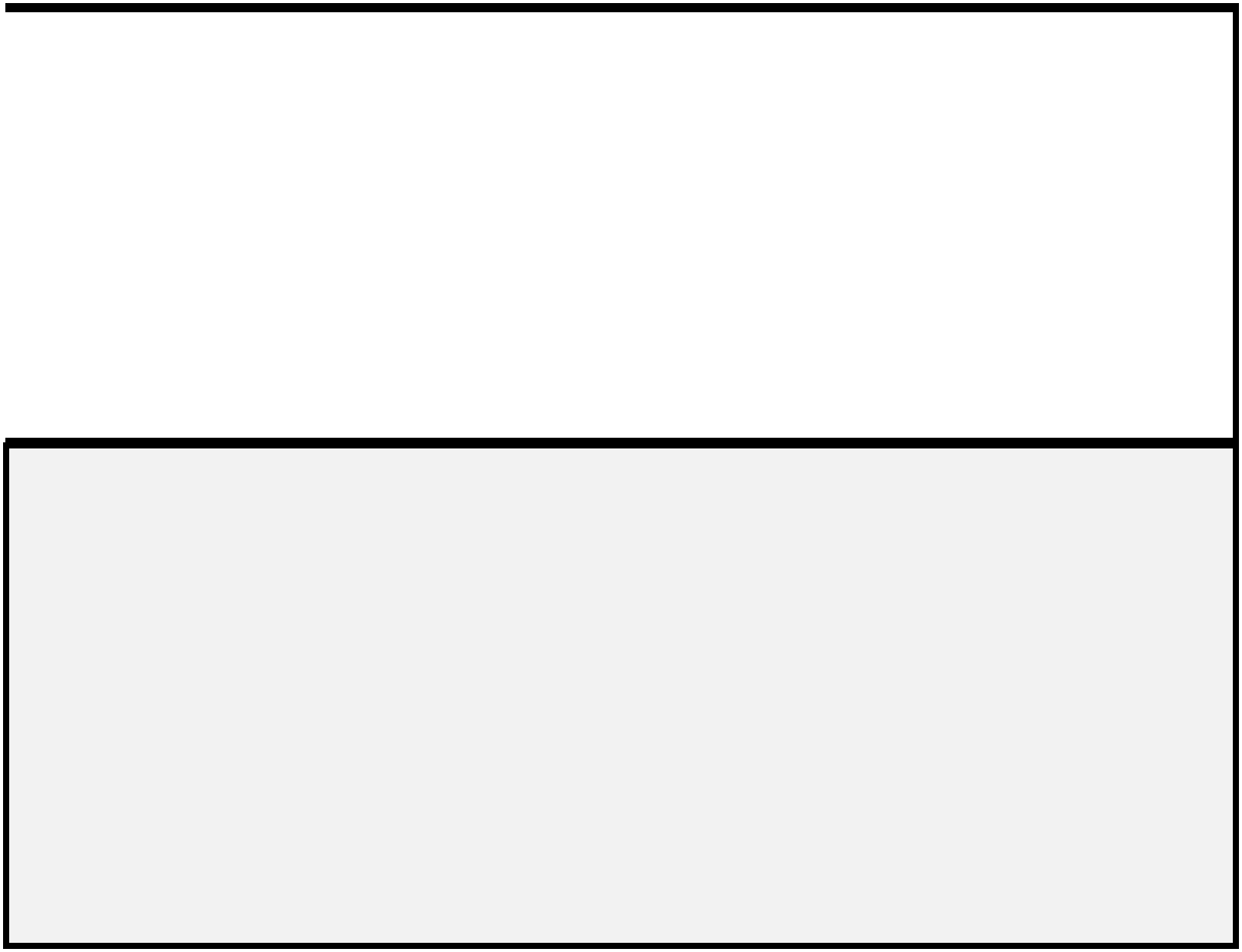


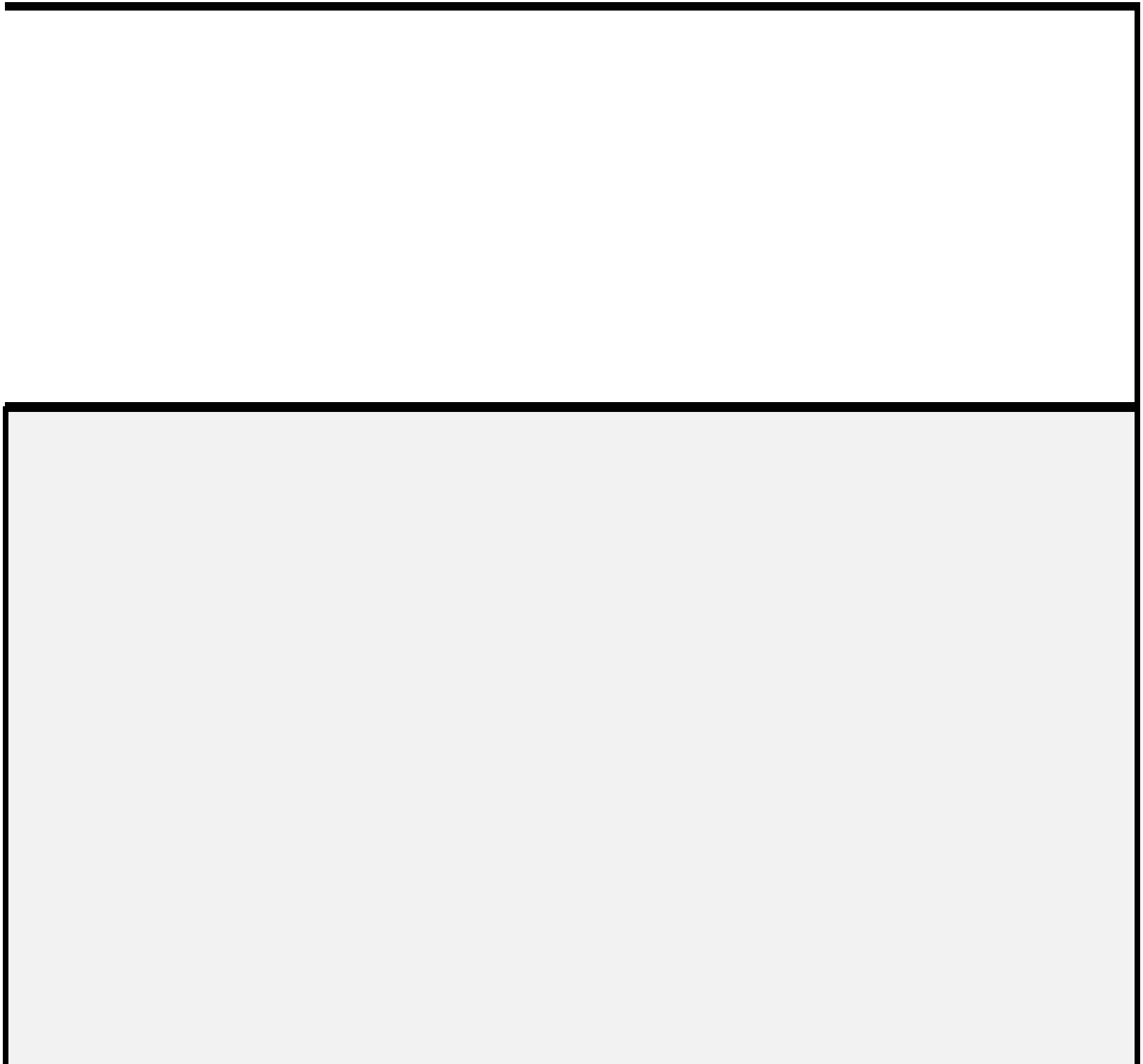


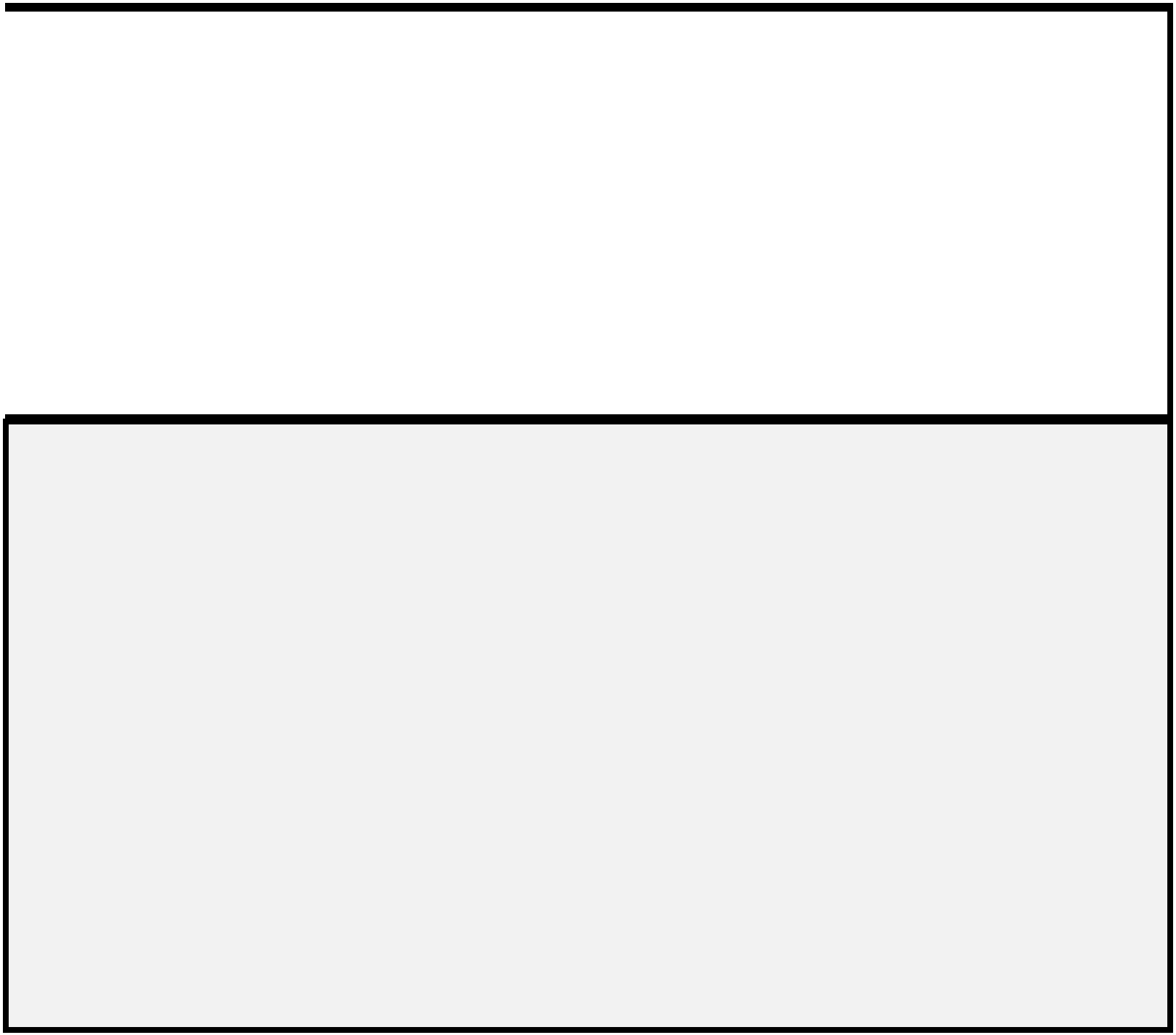




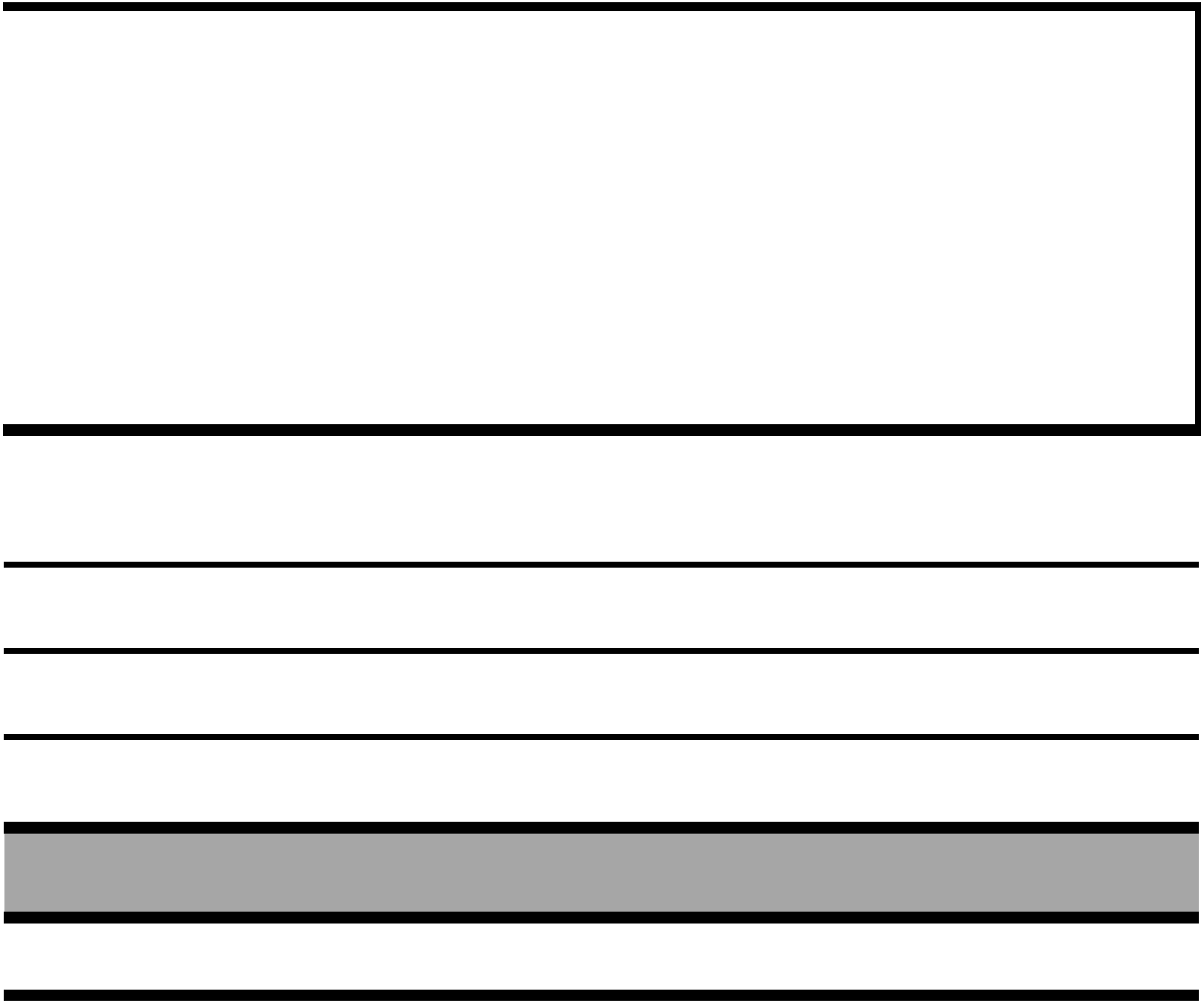








FUENTE RECURSO



JE SE FINANCIARÍA EL PROYECTO

REGIONAL

REGIONAL

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
2268769

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
Marketing, embarcador. INCOTERMS,
14

Versión: 02

Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
y de los acunerdos comerciales nos mico de las empresas de la region ?

Versión: 02

Código: GFPI-F-016

emente preparado para desarrollar las
o, tecnicos con habilidadews para la
nportacion y exportacion de bienes y

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
ervicios.

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

erdo con las normas legales

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
ación de los recursos que garanticen
tecnologías de la información y la
las al desarrollo económico.

Versión: 02

Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

SI
SI
SI

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
NO
SI
SI
ALTA

Versión: 02
Código: GFPI-F-016
E SOCIAL

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02	
Código: GFPI-F-016	

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02	
Código: GFPI-F-016	

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02	
Código: GFPI-F-016	

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02

Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

Versión: 02
Código: GFPI-F-016

PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**1950525**	**Código del Programa SOFIA:**	**631101**	**Versión del Programa:**	**1**	**Fichas asociadas:**	**2059 7700**

1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	**1.2 Regional:**	REGIONAL-QUINDIO	
1.3 Nombre del proyecto:	DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN			
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	ASESORIA COMERCIAL			
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	15			
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR - RED COMERCIO Y VENTAS - SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA			
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Plan de acción, exhibición, venta, productos, servicios, publicidad, consumidor, cliente, atención, segmentación, negociar, asesoría, comercial			
1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	50	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	49
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	1

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

La globalización y la apertura de los mercados han propiciado cambios en las empresas Colombianas, la inserción de nuevos competidores en el comercio minorista, tiendas de descuentos duro, entretenimiento, calzado, ropa y negocios de conveniencia, entre otros; dinamiza el mercado y lo vuelve cada vez más competitivo. De acuerdo con un estudio realizado por Fedesarrollo en el 2019 los sectores de comercio y servicios tendrían un comportamiento similar observado en 2018, con una tasa de crecimiento de 3% cada uno. No obstante, Fedesarrollo argumenta que este comportamiento podría verse afectado durante los primeros meses del año en registros negativos basados en la confianza del consumidor, el incremento del IVA, la caída de la demanda y el aumento de las tasas de interés de los créditos de consumo; lo que se ve reflejado en bajos niveles de calidad en el servicio, disminución en la capacidad de negociación y baja en la eficiencia y productividad, conllevando a que se pierda las ventajas competitivas que se habían logrado hasta el momento, por lo que se requiere dinamizar el sector para lograr un mayor posicionamiento de las empresas colombianas. Por lo anterior se plantea el interrogante: ¿De qué manera se dinamiza el área comercial

de acuerdo a las condiciones del mercado y las políticas de las empresas para ser competitivos?
2.2 Justificación del proyecto
Las empresas Colombianas actualmente compiten en mercados globalizados con estrategias fuertes de comercialización es por esto que necesitan diferenciarse para ser competitivas a nivel local, regional y nacional. Para el desarrollo de este proyecto es necesario que las empresas que venden productos y servicios en Colombia opten por desarrollar estrategias comerciales para la dinamización de su área comercial, en aspectos como el mejoramiento de la experiencia del usuario, apertura de mercados segmentados y planeación de las ventas, por esto es necesario capacitar al talento humano de las organizaciones para lograr rentabilidad, posicionamiento, eficiencia y productividad en las ventas.
2.3 Objetivo general
Desarrollar el proceso de venta en empresas de la región de acuerdo con condiciones del mercado y las políticas de la empresa
2.4 Objetivos específicos
Caracterizar los clientes de acuerdo a los productos o servicios que ofrece la organización Elaborar propuesta comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa Realizar actividades de venta en el mercado según propuesta comercial Evaluar los resultados del proceso de venta teniendo en cuenta los niveles de satisfacción de los clientes
2.5 Alcance

2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices del programa técnico en asesoría comercial, organizaciones con y sin ánimo de lucro, personas naturales o jurídicas
2.5.2 Impacto	
Social:	Mejoramiento en la calidad de vida del talento humano de las organizaciones
Económico:	Aumento en las ventas, generando beneficios a las empresas y jalonando la economía regional
Ambiental:	Disminuir la utilización de productos que afecten y deterioren el medio ambiente
Tecnológico:	La adecuada utilización de tecnologías de la información y la comunicación aplicadas al mercadeo y ventas

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución
Resistencia por parte de los empresarios a adoptar nuevas tendencias y retos del mercado Ambientes de aprendizaje simulados apropiados, que faciliten la formación del programa
2.5.4. Productos o resultados del proyecto

Caracterización de clientes Propuesta comercial Evento promocional Informe de resultados de seguimiento al cliente

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica	
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SI
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SI
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SI
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	SI
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SI
2.7 Valoración Productiva	
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SI
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SI

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567752 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567753 - 3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567754 - 4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567755 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567784 - 4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567785 - 3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567786 - 1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567787 - 2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567822 - 1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567823 - 2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567826 - 4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567827 - 3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567828 - 1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567829 - 2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA	577854 - 2. PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA

	SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	DE LA ORGANIZACIÓN 144H	VENTAS.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	577855 - 1. SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567756 - 2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567757 - 1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567758 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567759 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567792 - 4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567793 - 2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567794 - 1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567795 - 3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS	567824 - 3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE

	REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS	CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	577869 - 2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567788 - 1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567789 - 4. IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567790 - 3. EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567791 - 2. PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567796 - 1. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES DEL TRABAJO	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567797 - 3. RECONOCER EL TRABAJO COMO UNO DE LOS ELEMENTOS PRIMORDIALES PARA LA MOVILIDAD SOCIAL Y LA TRANSFORMACIÓN VITAL	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567798 - 4. PARTICIPAR EN ACCIONES SOLIDARIAS ORIENTADAS AL EJERCICIO DE LOS DERECHOS HUMANOS, DE LOS PUEBLOS Y DE LA NATURALEZA	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA	567799 - 2. PRACTICAR LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO DE ACUERDO CON LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

	REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	CONVENIOS INTERNACIONALES	
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567820 - 5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567821 - 4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567825 - 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	577871 - 2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H	260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	577872 - 1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H	260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.
INDUCCIÓN	1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	567706 - 1. IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL	240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567780 - 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567781 - 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567782 - 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567783 - 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567830 - 1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567831 - 4. CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567832 - 2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567833 - 3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	577870 - 1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
PRODUCTIVA	6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO	567188 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

3.5 Organización del proyecto			
3.5.1 No. Instructores requeridos	15	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	35

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido
Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal en ventas. Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas. Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Marcadores Borrables	2	$ 2.000	$ 4.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Resma Papel tamaño carta	1	$ 12.000	$ 12.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Tablero Acrílico	1	$ 500.000	$ 500.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Televisor Smart TV con salida HDMI	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Computadores	36	$ 1.800.000	$ 64.800.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Impresora Laser	1	$ 300.000	$ 300.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Memoria USB	36	$ 20.000	$ 720.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN	2.6									Borrador tablero	1	$ 3.000	$ 3.000

CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO													
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Marcadores borrables	2	$ 2.000	$ 4.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Post-it	36	$ 2.500	$ 90.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Borrador nata	100	$ 150	$ 15.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Resaltadores	36	$ 1.600	$ 57.600
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Lapiz	48	$ 1.000	$ 48.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	1.6									Sacapunta	36	$ 1.000	$ 36.000

ORGANIZACIÓN													
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Gancho clip	36	$ 2.000	$ 72.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Borrador para tablero	1	$ 3.000	$ 3.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Regla	36	$ 1.500	$ 54.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Marcadores borrables	3	$ 2.000	$ 6.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	1.6					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				

ORGANIZACIÓN													
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Vitrinas de Exhibición	3	$ 500.000	$ 1.500.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Muebles exhibidores tipo Isla	3	$ 600.000	$ 1.800.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Muebles Punto de Pago	2	$ 2.000.000	$ 4.000.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Gondolas de exhibición 180 x 90 x 77	3	$ 600.000	$ 1.800.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Ganchera y Cross	2	$ 200.000	$ 400.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Caja registradora	1	$ 1.800.000	$ 1.800.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Ganchos legajadores	36	$ 500	$ 18.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Perforadora	36	$ 10.000	$ 360.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Cosedora	36	$ 10.000	$ 360.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN	2									Marcadores borrables	2	$ 2.000	$ 4.000

CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES													
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Lapicero	36	$ 2.000	$ 72.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Carpeta	36	$ 3.000	$ 108.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Sobre manila tamaño carta y oficio	72	$ 500	$ 36.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Material Fomy	36	$ 5.000	$ 180.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Marcadores borrables	3	$ 2.000	$ 6.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME	2.6									Lapiceros	36	$ 2.000	$ 72.000

DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN													
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Papel Iris	36	$ 3.000	$ 108.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Borrador tablero	1	$ 3.000	$ 3.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO	5.9					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				

3.7.1 Detalle de los recursos estimados

Herramientas	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Gondolas de exhibición 180 x 90 x 77	3	$ 600.000	$ 1.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Vitrinas de Exhibición	3	$ 500.000	$ 1.500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Muebles Punto de Pago	2	$ 2.000.000	$ 4.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Muebles exhibidores tipo Isla	3	$ 600.000	$ 1.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO

Ganchera y Cross	2	$ 200.000	$ 400.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Impresora Laser	1	$ 300.000	$ 300.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Caja registradora	1	$ 1.800.000	$ 1.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	$ 11.600.000	

Equipos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Computadores	36	$ 1.800.000	$ 64.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Televisor Smart TV con salida HDMI	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Tablero Acrílico	1	$ 500.000	$ 500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	$ 67.300.000	

Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Borrador tablero	1	$ 3.000	$ 3.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Gancho clip	36	$ 2.000	$ 72.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Regla	36	$ 1.500	$ 54.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapiceros	36	$ 2.000	$ 72.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Borrador nata	100	$ 150	$ 15.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Carpeta	36	$ 3.000	$ 108.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Marcadores borrables	2	$ 2.000	$ 4.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapiz	48	$ 1.000	$ 48.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL

Marcadores borrables	3	$ 2.000	$ 6.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Borrador para tablero	1	$ 3.000	$ 3.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resaltadores	36	$ 1.600	$ 57.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Papel Iris	36	$ 3.000	$ 108.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapicero	36	$ 2.000	$ 72.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Memoria USB	36	$ 20.000	$ 720.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sacapunta	36	$ 1.000	$ 36.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Material Fomy	36	$ 5.000	$ 180.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resma Papel tamaño carta	1	$ 12.000	$ 12.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Post-it	36	$ 2.500	$ 90.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Marcadores Borrables	2	$ 2.000	$ 4.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Cosedora	36	$ 10.000	$ 360.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sobre manila tamaño carta y oficio	72	$ 500	$ 36.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Ganchos legajadores	36	$ 500	$ 18.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Perforadora	36	$ 10.000	$ 360.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
		Total:	$ 2.486.600	

Talento Humano	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000	CONTRATACION INSTRUCTORES
Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000	CONTRATACION INSTRUCTORES

Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000	CONTRATACION INSTRUCTORES
		Total:	$ 15.200.000	

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Equipos	40	$ 1.690.000	$ 67.600.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Herramientas	10	$ 1.130.000	$ 11.300.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Materiales de Formación	20	$ 129.780	$ 2.595.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	15	$ 3.800.000	$ 57.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
		Total:	$ 138.495.600	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
CLAUDIA JULIANA LEON	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS	REGIONAL SANTANDER
JAVIER DEL CARMEN MARTINEZ	INSTRUCTOR TECNICO	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL BOLÍVAR
JOSE LUIS CASTAÑO	FORMADOR DE FORMADORES	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL CALDAS
IVAN VELEZ	GESTOR RED COMERCIO Y VENTAS	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	REGIONAL QUINDÍO
SOL MAGALY CASTILLA	INSTRUCTOR TECNICO	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL ATLÁNTICO