GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 14

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE				
Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS		Código: 621113 Versión: 2		
Nombre del Proyecto: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS		Código: 1239683		
Fase del proyecto: EVALUACIÓN				
Actividad de Proyecto: Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios	**Actividad (es) de Aprendizaje:** AA25. Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa.	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.	MATERIALES DE FORMACIÓN DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	 CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
Resultados de Aprendizaje: 2103010292 Investigar las causas y soluciones a los problemas contables y financieros con sentido de pertenencia, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.	**Competencia:** 210301029 Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS).	**N/A**	**N/A**
Resultados de Aprendizaje: 21010100504 Analizar los resultados de la evaluación de manera ecuánime, según políticas de gestión y necesidades de las áreas y procesos.	**Competencia:** 210101005 Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150004 Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.	**Competencia:** 240201500 Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.			

Resultados de Aprendizaje: 24020150208 Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.	**Competencia:** 240201502 Producir textos en inglés en forma escrita y oral.			
Duración de la guía: 160 horas				

2. INTRODUCCIÓN

La presente Actividad de Proyecto denominada: "***Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios",*** tiene como objetivo brindarle al aprendiz herramientas para el seguimiento y evaluación de los resultados contables y financieros, de acuerdo con los criterios ya establecidos por la organización. El proceso orientador formativo, incluye la necesaria participación del aprendiz en el redimensionamiento permanente de su proyecto de vida, derivado éste, del ineludible y permanente cambio en las estructuras de gestión organizacional.

El tiempo requerido para desarrollar esta actividad de proyecto será de 160 horas, período en el cual se adelantará el estudio de la Actividad de Aprendizaje: ***Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa;*** los contenidos temáticos a estudiar abordan la evaluación del proyecto formativo mediante el análisis de los **Factores Críticos de Éxito,** con el fin de generar propuestas competitivas hacia la el logro de objetivos satisfactorios. La herramienta **Balanced Scorecard o Cuadro de Mando,** facilita la medición de resultados definidos por el plan estratégico, con el fin de detectar las posibles desviaciones; mientras que, el objeto de aprendizaje **Elaboración del Plan de Mejoramiento** permitirá mitigar los hallazgos de no conformidades en la ejecución del proyecto, mediante la aplicación de ajustes y correctivos pertinentes a las exigencias encontradas mediante la aplicación del **Ciclo de Calidad PHVA**.

Las orientaciones entregadas en la presente Actividad de Proyecto, buscan cerrar el proceso formativo mediante acciones de estudio enfocadas hacia crecimiento y fundamentación profesional, en donde el aprendiz pueda demostrar suficiencia e idoneidad en el manejo de actividades correspondientes a un futuro Tecnólogo en Gestión de Mercados, competente y competitivo en el mundo laboral que le espera.

¡Bienvenido!

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE 1 y 2.

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Teniendo en cuenta que durante el desarrollo de un proyecto formativo, especialmente uno como el que se ha venido desarrollando en el programa de Tecnólogo en Gestión de Mercados, específicamente en el enfoque fundamental de implementar modelos de comercialización de productos y servicios, donde se ha recorrido un basto

camino desde la diagnosticar y caracterizar el mercado, definir un proceso de investigación, definir parámetros de diseño de productos, calcular la oferta y la demanda, sistema de información de mercados, definición de características del producto o servicio, establecer un sistema de distribución y plan de promoción, proyectar presupuesto de ventas, elaborar planes de acción de mercadeo, aplicar pruebas a los productos, conocer lo relacionado con el manejo de acuerdos comerciales y coordinación de equipo de trabajo, implementar un plan de distribución, ahora en la etapa final se podrán conocer aspectos que se abordan en la presente guía en relación con:

- La valoración del modelo de comercialización de productos y/o servicios para determinar su efectividad, eficacia y rentabilidad.

Definidos los lineamientos de la guía de aprendizaje direccionada hacia la valoración del modelo de comercialización, el aprendiz puede realizar una serie de reflexiones en torno a los siguientes cuestionamientos, acerca de la aplicación del cuadro de mando para la evaluación de proyectos, diseño plan de mejoramiento y los factores críticos de éxito, como son:

- ¿Qué otras herramientas puedo aplicar para la evaluación y seguimiento a mi proyecto?
- ¿Mi proyecto formativo permite implementar todas las perspectivas de un cuadro de mando integral?
- ¿Los factores críticos de éxito influyen directamente en la ejecución del proyecto?

Una vez identificados los elementos para la evaluación de proyecto formativo y revisando las preguntas propuestas, como actividad de reflexión, el aprendiz deberá identifica que otras herramientas, técnicas permiten realizar el proceso de evaluación de una manera clara y objetiva del producto o servicio.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Con la actividad anterior de la revisión de herramientas para el seguimiento y evaluación, se hace necesario profundización de conocimientos que para el caso de la actividad de aprendizaje AA25. “Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio”, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa. son los siguientes:

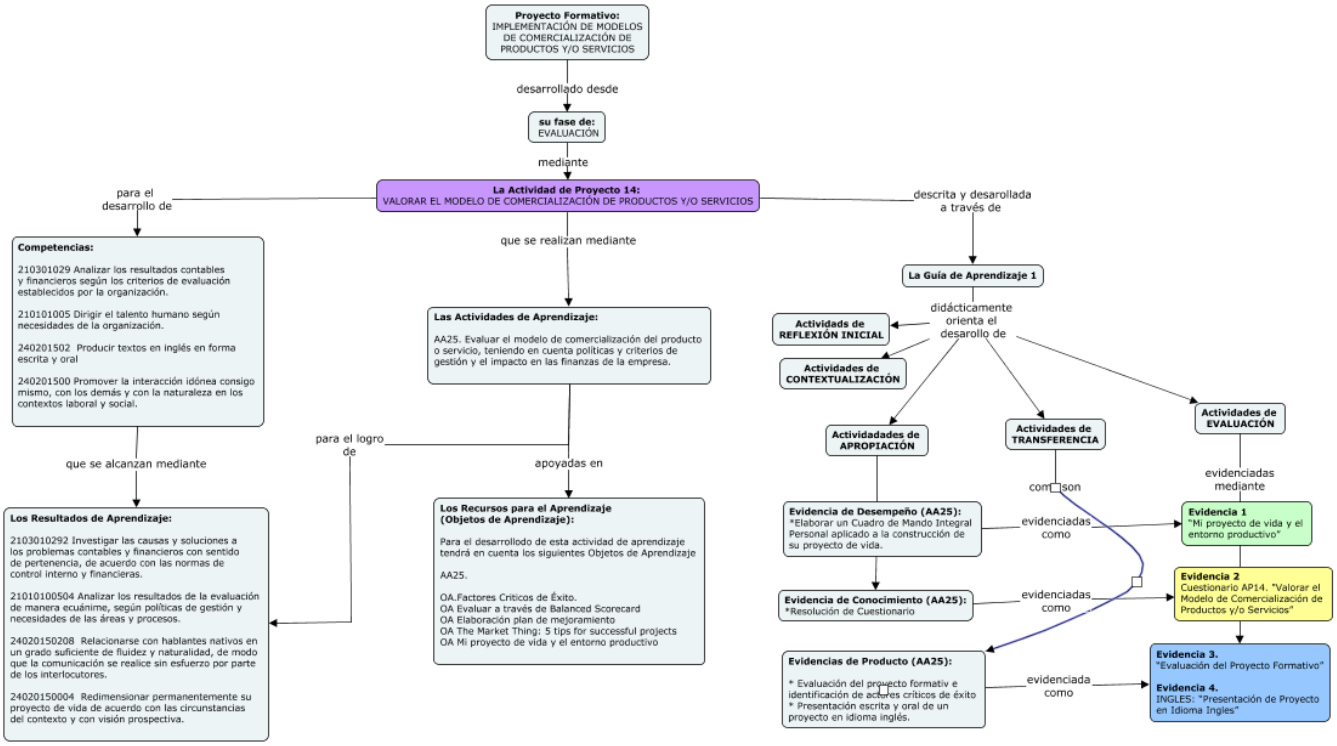
- Cuadro de Mando Integral: La relación de las perspectivas estratégicas con los objetivos instituciones o estratégicos.
- Indicadores de Gestión: Cómo establecer y definir indicadores de evaluación.
- Iniciativas Estratégicas: Cómo establecer relación con los objetivos institucionales o estratégicos.
- The market thing: 5 tips for successful projects: comprensión de textos en inglés en forma escrita y auditiva.

Los conocimientos de integralidad y transversalidad que cobijan las anteriores actividades de aprendizaje, son los siguientes:

- Proyecto de vida y el entorno productivo en el marco del contexto social y laboral.

Considerando que el aprendiz cuenta con mayor claridad sobre los procesos y conocimientos asociados a esta guía de aprendizaje, en su Fase 4 “de Evaluación”, correspondiente a la Actividad de Proyecto 14 **“Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios”**; se hace necesario que estudie y comprenda el **esquema de contenidos de la guía** presentado a continuación, donde se muestran las actividades de aprendizaje a realizar,

frente a los contenidos, resultados de aprendizaje, competencias y evidencias a desarrollar.



Dedicación horaria

Esta primer actividad de proyecto tiene una duración de **160 horas**, las cuales incluyen tiempo de **trabajo independiente** que debe dedicar el aprendiz para su desarrollo, representado en un 80%; y el tiempo de **acompañamiento directo del instructor** equivalente al 20%.

Relación horaria Actividad de Proyecto en consideración de las evidencias a desarrollar.

Descripción	Peso %	Intensidad Horaria	Evidencia 1 (Foro)	Evidencia 2 (Cuestionario)	Evidencia 3 (Producto)	Evidencia 4 (Producto)	Subtotales
			25%	20%	35%	20%	
Trabajo Independiente del Aprendiz:	80%	128	32	25,6	44,8	25,6	128
Trabajo con acompañamiento directo del instructor:	20%	32	8	6,4	11,2	6,4	32
Tiempo desarrollo de Actividad de Proyecto:	**100%**	**160**	40	32	56	32	160

Conceptos:

- **Trabajo Independiente del Aprendiz:** Corresponde al tiempo que el aprendiz debe dedicar en su proceso de formación de manera independiente al tiempo que normalmente recibe con acompañamiento directo del instructor.
- **Trabajo de acompañamiento directo del Instructor:** Corresponde al tiempo directo que el instructor debe dedicar al aprendiz en el proceso formativo, este acompañamiento se enfoca en el seguimiento, la realimentación, orientación y evaluación.

Orientación del Instructor

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará retroalimentación oportuna sobre sus resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad; todo esto, circunscrito al concepto de mejoramiento continuo, con el ánimo de añadir valor agregado a la actividad de proyecto encargada de caracterizar el comportamiento del mercado, enfatizando de manera inclusiva y pertinente, un proceso formativo sustentado en principios y valores.

Encuentro Sincrónico Actividad de Proyecto: Cada vez que inicie a una Actividad de Proyecto, el instructor(es) deberá(n) realizar un encuentro sincrónico con el grupo de aprendices donde explicará(n) el objetivo de la Actividad de Proyecto, las actividades de aprendizaje a realizar y las evidencias solicitadas, los criterios de evaluación con que se evaluarán, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias, etc. El encuentro debe realizarse antes del envío de evidencias y publicar su grabación en el foro “Encuentros Sincrónicos”, indicando en el nombre de la secuencia la fecha del encuentro, y al interior de la publicación el detalle de los temas tratados y los documentos soportes utilizados en la sesión, por ejemplo: diapositivas, documentos, artículos, videos, entre otros.

Relación de Actividades de Aprendizaje en consideración de los Resultados de Aprendizaje y las Evidencias a desarrollar.

A continuación se observa la interrelación entre actividades de aprendizaje y los resultados de aprendizaje abordados desde las evidencias que se desarrollarán, las cuales fueron diseñadas para el logro de aprendizajes de forma integral dando respuesta a las actividades de proyecto como elemento integrador del proceso formativo.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Evidencia 1 (Video) AP14-EV01- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo".	Evidencia 2 (Cuestionario) AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios".	Evidencia 3 (Producto) AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo"	Evidencia 4 (Producto) AP14-EV04- INGLÉS: "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles".
AA25. Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa.	2103010292 Investigar las causas y soluciones a los problemas contables y financieros con sentido de pertenencia, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.			X	
	21010100504 Analizar los resultados de la evaluación de manera ecuánime, según políticas de gestión y necesidades de las áreas y procesos.			X	
	24020150004 Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.	X	**X**		
	24020150208 Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.				X

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía, son pieza clave para la implementación de modelos de comercialización tanto de productos como de servicios, por tanto, le invitamos a avanzar en el proceso, teniendo en cuenta que cada elemento estudiado es requerimiento en el alcance completo de las competencias que propone el programa de formación.

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje es importante que usted como aprendiz:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.
- Construya todas las evidencias requeridas y aplique el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publique las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la retroalimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo**.**

Para el desarrollo de **la actividad de aprendizaje 25,** se proporcionan en plataforma LMS una serie de objetos de aprendizaje (OA), que el aprendiz debe leer, comprender y asimilar, toda vez, que en ellos, encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica necesaria para la caracterización del comportamiento de un mercado.

Ahora proceda con la lectura y análisis de los siguientes materiales de estudio:

Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 25

- OA Factores Críticos de Éxito.
- OA Evaluar a través de Balanced Scorecard
- OA Elaboración plan de Mejoramiento
- OA The Market Thing: 5 tips for successful projects
- OA Mi proyecto de vida y el entorno productivo

En cada objeto de aprendizaje (OA), usted encontrará una Actividad de Afianzamiento como instrumento de retroalimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que cada objeto de aprendizaje podrá revisarlo desde su PC previa conexión a internet, podrá descargar el PDF general y el Objeto de Aprendizaje a su computador, de esta forma usted tiene la posibilidad de revisar el material de estudio cuantas veces desee sin necesidad de estar conectado a internet.

A continuación se presenta de forma general los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje **(AA25**) denominada: "***Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa".*** Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo como Tecnólogo en Gestión de Mercados.

- **OA Factores Críticos de Éxito**: El contenido temático de este objeto de aprendizaje es dar a conocer al aprendiz elementos que permitan diseñar indicadores para el monitoreo y evaluación de los objetivos corporativos del proyecto formativo y los factores de la etapa de ejecución. Se abordaran tema relacionados con la definición de los factores críticos de éxito, sus características, técnicas para identificarlos, aspectos a tener en cuenta para su diseño, y comparativo con herramientas de evaluación como es el cuadro de mando integral.

- **OA Evaluar a través de Balanced Scorecard** : El material de estudio de este objeto de aprendizaje contiene la contextualización sobre los aspectos que componen un cuadro de mando, y como utilizarlos para la evaluación de nuestro proyecto formativo. De igual forma presenta los elementos y características de un mapa estratégico y tabla de indicadores. En este OVA se retomará el ciclo administrativo del proyecto y se mencionarán algunos mecanismos de evaluación para, finalmente, trabajar el Balanced Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI). Esta es una herramienta integral de gestión y evaluación que permite ver completamente la organización o proyecto, relacionando cada una de sus partes o procesos internos y externos.

- **OA Elaboración plan de Mejoramiento**: En este objeto de aprendizaje se presenta los pasos que se deben tener en cuenta en la construcción de un plan de mejoramiento (Debilidades y Problemas, Tareas y Objetivos, Diseño y Seguimiento). El Objetivo es brindar una herramienta que permita identificar dentro del proyecto que áreas no cumplieron con las metas y objetivos propuestos y aplicar las respectivas correcciones para mitigarlas.

- **OA The Market Thing: 5 tips for successful projects**: El objeto de aprendizaje ha sido diseñado con representaciones (audio, escucha, escritura y comprensión lectora) en las que se incluyen diversas posibilidades y situaciones en el mundo del mercadeo. El objeto de aprendizaje está construido en idioma inglés referido sobre términos y vocabulario en relación con recomendaciones para el éxito en los proyectos, destacando y apropiando para la comprensión del idioma y la producción de textos base sobre el mismo.

La conceptualización temática requerida como elementos de integralidad fundamentales para vivir en sociedad, desenvolverse en el ámbito laboral de la gestión de mercados y el análisis comprensivo para la solución de problemas de la vida cotidiana, es aportado por los siguientes objetos de transversalidad.

- **OA Mi Proyecto de Vida y el Entorno Productivo**: El contenido temático tratado en este objeto de aprendizaje tiene como objetivo brindar al aprendiz directrices para que al interior de cada uno plantee su proyecto de vida, y mediante la utilización de herramientas de análisis, establezca sus metas, objetivos y visión de su proyecto de vida empresarial o profesional.

A continuación se describen las evidencias a realizar.

Evidencia 1 (De Desempeño)
AP14-EV01- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo". Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes al objeto de apendizaje ***Mi proyecto de vida y el entorno productivo***, una vez revisado este temática el aprendiz deberá realizar la siguiente actividad:

Realizar un cuadro de mando integral personal aplicado a la construcción de su proyecto de vida. Se debe abordar todos los componentes del CMIP. Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos. Deberá elaborar un texto donde se realice una introducción del proyecto de vida plasmado en el cuadro de mando integral personal, igualmente debe ajuntar un documento con la información correspondiente al desarrollo del cuadro de mando integral personal con todos su componentes.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 25.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV01"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Evaluación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **AP14-EV01- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Evidencia 2 (De Conocimiento)
AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios". Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para la Actividad de Aprendizaje 25, se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados la evaluación del modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos

para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV02"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Evaluación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios".**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

En esta actividad el aprendiz debe definir las generalidades dentro el proceso de gestión del talento humano y las diferentes actividades donde identifique claramente los elementos de entrada y de salida de personal, teniendo en cuenta las políticas internas de personal y los elementos de la legislación.

A continuación se describen las evidencias a realizar en este momento de transferencia, es decir, momento de aplicación de lo aprendido hasta ahora.

Evidencia 3 (De Producto)

AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo". Elaborar un documento donde se realice la evaluación del proyecto formativo, se identifique los factores críticos de éxito y se establezcan los indicadores del proyecto formativo, junto con el plan del plan de mejoramiento para los hallazgos encontrados.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP142-EV03"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV03"**
- Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Evaluación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo".**

Evidencia 4 (De producto)

AP14-EV04- INGLÉS: "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles". Toda empresa requiere de proyectos para analizar y evaluar los resultados obtenidos, y presentar dichos proyectos en inglés, permiten que en casos donde los clientes o socios de habla inglesa necesiten tener conocimiento de los procesos para solucionar un problema en común, podrán comprender las posibles soluciones planteadas al respecto. De una buena comunicación depende el éxito de este procedimiento.

El aprendiz hará una presentación escrita y oral de un proyecto en idioma inglés, donde se valoren los resultados contables y financieros de una empresa, a través de encuentro sincrónico.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV04"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV04"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Evaluación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP14-EV04- INGLÉS: "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles".**

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **AP14-EV02- Cuestionario AP14.** "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios".	Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño de	Formulación de preguntas mediante cuestionario con opción de respuesta múltiple en LMS. Formato para desarrollo de evidencia:

	acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	**"TGM-AP14-EV02"**
Evidencias de Desempeño: **AP14-EV01**- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo".	Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. Genera ideas para innovar y solucionar problemas en la organización mediante el fomento del trabajo en equipo como estrategia de interacción grupal e interpersonal para incrementar la productividad de acuerdo con las normas de seguridad y políticas organizacionales. Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño de acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV01"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion**
Evidencias de Producto: **AP14-EV03-** "Evaluación del Proyecto Formativo"	Diseña los planes de mejoramiento, reentrenamiento y capacitación para el mejor desempeño del talento humano con base en los resultados obtenidos. Contextualiza las causas de la problemática financiera de acuerdo con el entorno y las políticas de la organización. Propone alternativas de solución y	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP142-EV03"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV03"** Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

	correcciones financieras y económicas a partir del análisis de la información y los criterios establecidos por la organización de acuerdo con principios éticos y profesionales.	
Evidencias de Producto: **AP14-EV04- INGLÉS:** "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles".	Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. Puede inferir el significado de una palabra u oración dentro de un texto en inglés, así este no esté explícito.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV04"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV04"**

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios .	160	NA	NA	**Objetos Actividad de Aprendizaje 25** • OA Factores Críticos de Éxito. • OA Evaluar a través de Balanced Scorecard • OA Elaboración plan de Mejoramiento • OA The Market Thing: 5 tips for successful projects • OA Mi proyecto de vida y el entorno productivo	5	Mercados Idiomas Ética y Emprendimiento	3	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS) accedido a través de la plataforma SENA SOFIA PLUS.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Arquitectura empresarial: Arquitectura Empresarial es entendida como la organización fundamental de una entidad o una corporación como un todo, o en conjunto con aliados, proveedores y/o clientes (la empresa ampliada), o en alguna de sus partes, así como los principios que gobiernan su diseño y evolución.

Artefacto: Producto tangible resultante del proceso de desarrollo de software (o de una etapa del mismo). Algunos artefactos como los casos de uso, diagrama de clases u otros modelos UML ayudan a la descripción de la función, la arquitectura o el diseño del software. Otros se enfocan en el proceso de desarrollo en sí mismo, como planes de proyecto, casos de negocios o enfoque de riesgos. Un artefacto puede ser compuesto por otros artefactos.

Balanced Scorecard: El BSC es una herramienta revolucionaria para movilizar a la gente hacia el pleno cumplimiento de la misión a través de canalizar las energías, habilidades y conocimientos específicos de la gente en la organización hacia el logro de metas estratégicas de largo plazo. Permite tanto guiar el desempeño actual como apuntar al desempeño futuro. Usa medidas en cuatro perspectivas (desempeño financiero, conocimiento del cliente, procesos internos de negocios y, aprendizaje y crecimiento) para alinear iniciativas individuales, organizacionales e interdepartamentales e identifica procesos enteramente nuevos para cumplir con objetivos del cliente y accionistas. El BSC es un robusto sistema de aprendizaje para probar, obtener realimentación y actualizar la estrategia de la organización. Provee el sistema gerencial para que las compañías inviertan en el largo plazo -en clientes, empleados, desarrollo de nuevos productos y sistemas más bien que en gerenciar la última línea para bombear utilidades de corto plazo. Cambia la manera en que se mide y maneja un negocio.

CMMI-DEV: Es un modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software de una empresa, desarrollado por el Instituto de Ingeniería del Software de la Universidad Carnegie Mellon (SEI). Representa un camino de mejoramiento y permite determinar la madurez y evaluar las capacidades de las organizaciones que desarrollan software. Es una colección estructurada de elementos que describe características de procesos que han demostrado por experiencia ser exitosos. Es recomendado para organizaciones que quieren incrementar la capacidad de su proceso de desarrollo y desarrollar software con calidad.

Estrategia: Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión. Estrategia empresarial se refiere al conjunto de acciones planificadas anticipadamente, cuyo objetivo es alinear los recursos y potencialidades de una empresa para el logro de sus metas y objetivos de expansión y crecimiento empresarial.
Indicador: Magnitud utilizada para medir o comparar los resultados efectivamente obtenidos en la ejecución de un proyecto, programa o actividad. Resultado cuantitativo de comparar dos variables. Medida sustitutiva de información que permite calificar un concepto abstracto. Se mide en porcentajes, tasas y razones para permitir comparaciones.

Misión: La Misión de una organización es una frase concisa, con foco interno, de la razón de la existencia de la organización, el propósito básico hacia el que apuntan sus actividades, y los valores que guían las actividades de sus empleados. La misión está vinculada con los valores centrales. También describen cómo competir y generar

valor al cliente.

Perspectiva: Significa un punto de vista. Las perspectivas son aquellas dimensiones críticas claves en la organización y sirven para clasificar los objetivos estratégicos que se definen en el plan estratégico de una organización. Visto de esta manera, las perspectivas sirven para organizar la estrategia de una empresa. La perspectiva también se puede entender, como un punto de vista, un enfoque, una óptica de cada uno de los actores claves de una organización. Es importante aclarar que las perspectivas no son las áreas o departamentos de una organización, es decir cuando hablamos de la perspectiva del cliente no hablamos del departamento comercial o de servicio que tiene que ver con el cliente, lo mismo que cuando hablamos de la perspectiva del empleado, no nos referimos al departamento de gestión humana.

Visión: La Visión de una organización es una frase concisa que describe las metas de mediano y largo plazo. La Visión es externa, orientada al mercado y debería expresar de una manera colorida y visionaria cómo quiere la organización ser percibida por el mundo.

Objetivo: Significa el fin al que se desea llegar, la meta que se pretende lograr. El objetivo es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o perseguir sus aspiraciones, el propósito. Objetivo es sinónimo de destino, meta, como el punto de mira de un arma, el blanco, o como el fin específico al que hay que llegar.

Metas: Una meta es el fin hacia el que se dirigen las acciones o deseos. De manera general, se identifica con los objetivos o propósitos que una persona o una organización se marca.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOSA

Cómo gestionar y planificar un proyecto en la empresa. Técnicas y métodos para el éxito de un proyecto empresarial. 1ra edición. Editorial. Ideaspropias. 2007

Hernández, F. (2013). Factores críticos de éxito. Recuperado el 30 de Julio de 2016 de goo.gl/sekmq

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). Dirección de Marketing. México: Pearson.

Palacio Salazar, Ivarth. Guía práctica para la identificación, formulación y evaluación de Proyectos. Facultad de Administración. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario, 2010.

Romero, R., Noriega S., Escobar, C. & Ávila, V. (2009, marzo-abril). Factores críticos de éxito: una estrategia de competitividad. Revista CULCyT, Año 6 No.31.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADO POR)

Nombre	Cargo	Centro de Formación	Fecha
Raúl Fabián Cadena Vidal	Líder Expertos Temáticos	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	Julio de 2016

John Ricardo Peñuela Vásquez	Expertos Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Julio César Salgado	Experto Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Marina Medina Aguirre	Experta Temática	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Ismari Herrera Jeréz	Experto Competencias de Idioma Inglés	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Jorge Enrique Figueroa Chaparro	Experto Competencia Transversal- Ética y Emprendimiento	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Dary Palomino González	Experto Competencia Transversal- Ambiental	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experto Competencia Transversal- Salud Ocupacional	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	
Luis Orlando Beltrán Vargas	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	