PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

San Gil de17 Diciembre de 2022

Señor
Johon Fredy Sanabria Muñoz
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 3930615
Coordinador Académico de formación titulada presencial
Instructor Grado 15
Dependencia: Coordinación de Formación
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Diciembre del año 2022

Referencia: No 3930615
del año 2022

Rodrigo González Manco, identificado con la cédula de ciudadanía No. 74187562 de Sogamoso, en mi calidad de Contratista del SENA, en la red de conocimiento Comercio y Ventas en el área temática Ventas, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

VALOR Y FORMA DE PAGO: Se fija como valor total para el contrato la suma de Trece millones cuarenta y ocho mil cuatrocientos cuarenta pesos m/cte. ($13.048.440) correspondiente a trescientos ochenta horas (380) horas. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: las Horas contratadas a un precio unitario de Treinta y cuatro mil trescientos treinta y ocho pesos m/cte ($34.338), el SENA pagará al (la) CONTRATISTA los honorarios de acuerdo con el número de horas de formación impartidas máximo de 100 horas por mes, basado en el control del aplicativo SOFIA PLUS.
PLAZO: 380 Horas para ser ejecutadas en tres (3) meses veinticinco (25) dias, sin exceder el calendario academico para la vigencia 2022, contado a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución

OBJETO:

Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor, para orientar la formación profesional programada por el Centro de formación en la red de conocimiento Comercio y Ventas en el área temática Ventas

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de losprocesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temáticadel objeto contractual.	Realicé alistamiento y desarrollo de la planeación pedagógica de las fichas 2381540, 2669052, 2621038 2451844, 2557604	Guía de aprendizaje, planes de trabajo, instrumentos de evaluación. Materiales de apoyo, evidencias de aprendices
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadasde diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a lasnecesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	No aplica para este periosdo	No aplica para este periosdo
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Evalué los aprendizajes previos de la ficha: 2621038, 2381540, 2669052	Guía de aprendizaje Instrumentos de evaluación
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo,desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto delcontrato.	Orienté las actividades descritas en la guía deaprendizaje para las 2381540, 2669052, 2621038 2451844, 2557604	Anexo de evidencia

5	Aplicar según la modalidad,estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluaciónde acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	En el proceso de formación apliqué estrategias de estudios de caso, mesa redonda, exposiciones socializaciones, de acuerdo alineamientos pedagógicos	Listas de chequeo y verificación
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectosde investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción	No hay evidencia
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices enel desarrollo de su formación,	Emití juicios de evaluación para la ficha: 2621038 Resultados de aprendizaje: ✓ Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo	Sena sofia plus
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Fichade matrícula; fotocopia del documentode identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular,cuando ejecute formación complementaria.	✓ Se Entrego los documentos de matricula y se enviaronlos soportes correspondientes de los cursos complementarios Con las Ficha 2669052 https://drive.google.com/drive/folders/17lSte3n10m2aQKkjAP7RijIusu5pDLaY?usp=sharing	Sofia plusy correos electrónicos Sena

9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión dela Formación Profesional Integralmediante las siguientes actividades:a). Verificando que latotalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutasde aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados otrasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registrode la información.	Evaluacion Resultados Aprendizajes ejecutados de acuerdo a la planeación y programación para las ficha: 2621038 y 2381540,2669052	Reporte de juicios evaluativos plataforma Sofía Plus
10	Participar cuando el centro lorequiera en el proceso de selección, diseño de talleres einstrumentos quealimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	En el mes no fui requeridop ara realizaresta acción	N/A
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Apliqué el Reglamento del Aprendiz en los casos quese requiera.	Diligencie registrode asistencia.
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	No fui requerido en el mes,para apoyar esteproceso	No hay evidencia
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión yel Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatoriasque elcentro programa.	Se implementan los lineamientos del sistema integrado de gestión y sistema de seguridad en el trabajo cumpliento con los protocolos de bioseguridad en la ejecución de la informacion.	Plataforma compromiso, secopll, sofia plus

14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promocióndel portafolio deservicios.	Se comparten redes sociales la divulgación de cursos complementarios y técnicos , tecnólogos	Redes whatsapp
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	En el mes no fui requerido para realizar esta acción.	No hay evidencia
16	Responder por los bienes yelementos puestos a su disposiciónpara el cumplimiento del objeto del contrato y unavez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	No hay evidencia
17	Acompañar a los aprendices a lasactividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	En el mes no fui requerido para realizaresta acción	No hay evidencia
18	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas deformación en niveltecnólogo del Centro de Formación.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	N/A
19	Participar en las labores de montajey puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizadosen la Formación Profesional Integral.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	No hay evidencia
20	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s)red(es) de conocimiento propias delCentro de Formacióna las cuales sea invitado.	✓ En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	Registro de asistencia

21	Participar en reunionesy/o transferenciastécnicas y/opedagógicas	Participe en reunió de revisión presencial de la cuenta de cobro el 9 de Diciembre del 2022	Correo de confirmación de revisión de cuenta
22	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación	Orienté las actividades deformación titulada, complementaria programadas por elcentro. Ficha 2381540 ✓ **Competencia** proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización**.** ✓ **Actividad de aprendizaje** Formula proyecto productivo teniendo en cuenta la rentabilidad del negocio 1 al 7Diciembre 2022 **Horas: 30** ✓ Ficha 2621038 competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales Actividad de aprendizaje: Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organizacion del 9 al 16 de Diciembre **Horas: 25**	Guía de aprendizaje planes detrabajo y material de apoyo talleres

		Ficha 2669052 competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales Actividad de aprendizaje: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento EMPRENDEDOR Fecha 3 Diciembre **horas: 3** Ficha 2451844 **Competencia:** administrar la fuerza de ventas de acuerdo con los objetivos de ventas y estándares establecidos por la organización. **Actividad de aprendizaje**: Realizar la presentación de un producto o servicio teniendo en cuenta las necesidades del cliente, según el protocolo establecido por la empresa. Fecha inicio: 1 de diciembre Fecha Fin: 2 de diciembre Horas: 12 Ficha: 2557604 Competencia: estructurar la fuerza de ventas con base en los objetivos y metas de ventas. Actividad de apredizaje: Determinar la fuerza de	

		vendedores del proyecto de unidad Productiva de acuerdo a los objetivos de la empresa. Fecha: 14 de diciembre Horas:5 Total horas: 75	
23	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquierade las estrategias institucionales.	Se desarrollo actividades de la fichas: , 2621038, 2669052, 2381540, 2451844,2557604 ,	Plataforma
24	Cumplir con los lineamientos deorientación del desempeño del instructor en ambientes virtualesde aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromiso – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	No hay evidencia
25	Participar en las actividadesde inducción y reinducción que seanrequeridas por el centro de formación.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	Noy hay evidencias
26	Apoyar cuando será requeridopor la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológicoe innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que el Centro participe, dentro y fuera del país.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	No hay evidencia

27	Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de losbienes y servicios necesarios para el cumplimiento dela misión institucional y apoyar la planeación de los procesoscontractuales de la Entidad	En el mes no fui requerido para realizaresta acción.	No hay evidencia
28	Realizar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica delas propuestas que se reciban dentro de los procesos de contratación de la Entidad.	En el mes no fui requerido para realizar esta acción	No hay evidencia
29	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requeridopor la entidad el apoyoa la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con elManual deSupervisión del SENA vigente.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción.	No hay evidencia
30	Brindar apoyo en todos los aspectosrelacionados con el modelo de planeación integral participativa delCentro.	En el mes no fui requeridopara realizaresta acción	Registro de aasistencia
31	Apoyar en la elaboración de fichastécnicas, estudios de mercado, análisis del sector, análisisde riesgos y demás documentos necesarios para la adquisición de materiales de formación y demás bienes y servicios del Centro según la red de conocimiento a la cual pertenezca.	En el mes no fui requerido para realizaresta acción.	No hay evidencia
32	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensualesde la ejecución del contrato.	Presenté Cuenta de cobro del mes de Diciembre, el informe de ejecución.	Documentos subidos a SECOPII

33	Las demás necesarias para el cabalcumplimiento del objeto contractual.	Cumplí con los requerimientos solicitados por la entidad	cargue el informe a secopII

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor. Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el 9443788007 de la planilla, aportes en linea Noviembre. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO_x__ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

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

Evidencias en (9) folios

Cordialmente,

Firma

Nombres y apellidos: RODRIGO GONZALEZ MANCO
Contratista
C.C. No. 74187562

Recibí a satisfacción:

Firma
Nombres y Apellidos Johon Fredy Sanabria Muñoz
Supervisor(a) Contrato. 3930615 **de 2022**
Cargo: Coordinador Académico de formación titulada presencial
Instructor Grado 15

EVIDENCIAS DE EJECUCION CONTRACTUAL

Nombre contratista

RODRIGO GONZALEZ MANCO

CONTRATO No. CO1.PCCNTR 3930615 del 2022

MES DICIEMBRE

En el mes impartí formación en la ficha 2381540, 2557604, 2451844Tecnología Dirección y ventas como evidencia anexo lo siguiente: Registro fotográfico del ambiente 3 en el Sena socorro Tecno parque. Ficha 2621038 Asesoría comercial ambiente 3 socorro y Comportamiento emprendedor ficha 2669052 Santander Registro fotográfico:

INFORMACION GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACION TITULADA ASESORIA

Denominación del Programa: ASESORIA COMERCIALCOMERCIAL



JUSTIFICACION

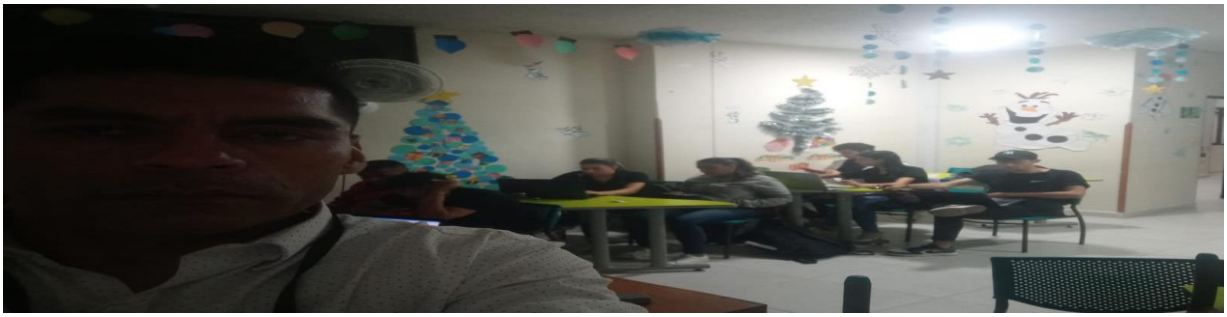
Actualmente, el aumento de la renta y servicios finales producidos por la economía y la dotación de recursos técnicos, cada vez más acelerada de la producción mundial; han generado una serie de cambios respecto a la comercialización de productos y servicios, no solo en cuanto a conceptualización, sino, en términos de fondo Es por ello, por lo que, para que la entrega de productos y servicios al consumidor final, sea mayormente efectiva, se hace necesario contar con un cuerpo de ventas tecnificado y profesionalizado, conocedor y dominador de cada uno de los pasos de la ciencia mercadológica de la distribución

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO TECNOPARQUE SOCORRO
FECHA INICIAL: 9/12/2022
FECHA FINAL: 16/12/2022 DIA

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

FOTO VIERNES



COMPETENCIAS QUE DESARROLLARÁ

Comercialización de productos y servicios

Procedimientos/ Habilidades cognitivas, psicomotoras

- 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.

Conocimientos / Saberes Esenciales

- Técnicas de ventas

Competencias Sociales

- Comunicación asertiva con los clientes
- Capacidad de escucha frente al manejo de objeciones
- Resolución de problemas en las actividades diarias de ventas
- Toma de decisiones frente a las condiciones de ventas
- Trabajo en equipo con la fuerza de venta
- Respeto por la diversidad de los clientes
- Responsable en todo el proceso de venta
- Proactivo en las ideas generadas frente al proceso de venta
- Honestidad con la empresa y los clientes
- Actitud hacia la mejora continua
- confidencialidad en el manejo de la información

INFORMACION GENERAL DEL PROGRAMA

Denominación del Programa: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

CENTRO DE FORMACIÓN: TENOPARQUE
FECHA INICIAL: 3/12/2022
FECHA FINAL: 3/12/2022

JUSTIFICACIÓN:

Desde la década de los años noventa, el emprendimiento ha demostrado ser un poderoso fenómeno capaz de cambiar las dinámicas económicas globales y los

estilos de vida de las sociedades. Las grandes empresas, con estructuras rígidas y producciones en serie, abrieron paso a pequeñas empresas con estructuras flexibles, que ofrecen bienes y servicios con un alto componente innovador, cambiando de este modo las reglas del juego en las economías del mundo

COMPETENCIA

Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA

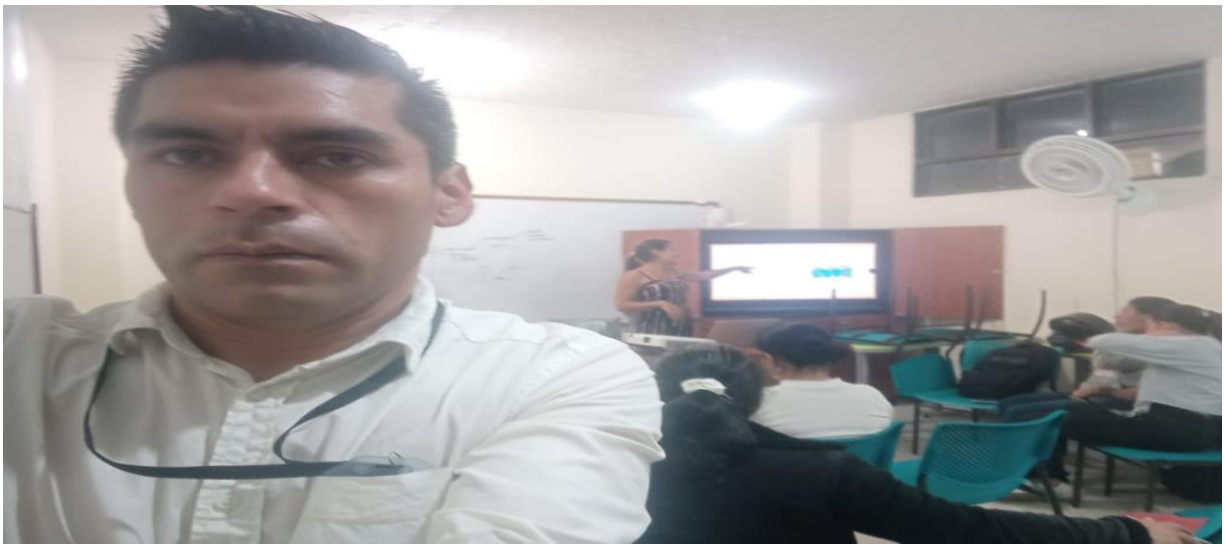
DENOMINACIÓN



- Fortalecer habilidades emprendedoras
- Establecer competencias emprendedoras personales
- Determinar las características negociadoras
- Estructurar los componentes del proyecto emprendedor

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación

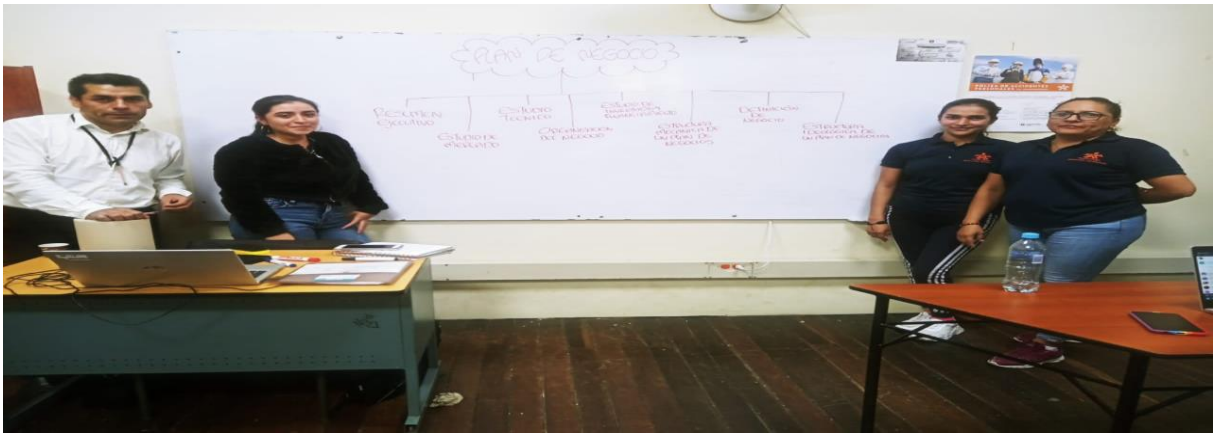


CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

CREATIVIDAD: CONCEPTO
INNOVACIÓN: CONCEPTO, TIPOS.
BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES: TÉCNICAS
ESTRATEGIA: CONCEPTO, ESTRUCTURA Y PASOS.
PLAN DE ACCIÓN: CONCEPTO, ELEMENTOS, FORMULACIÓN



CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO
FECHA INICIAL: 1/12/2022
FECHA FINAL: 7/12/ 2022
FICHA 2381540 - DIRECCIÓN DE VENTAS
DE APRENDIZAJE:



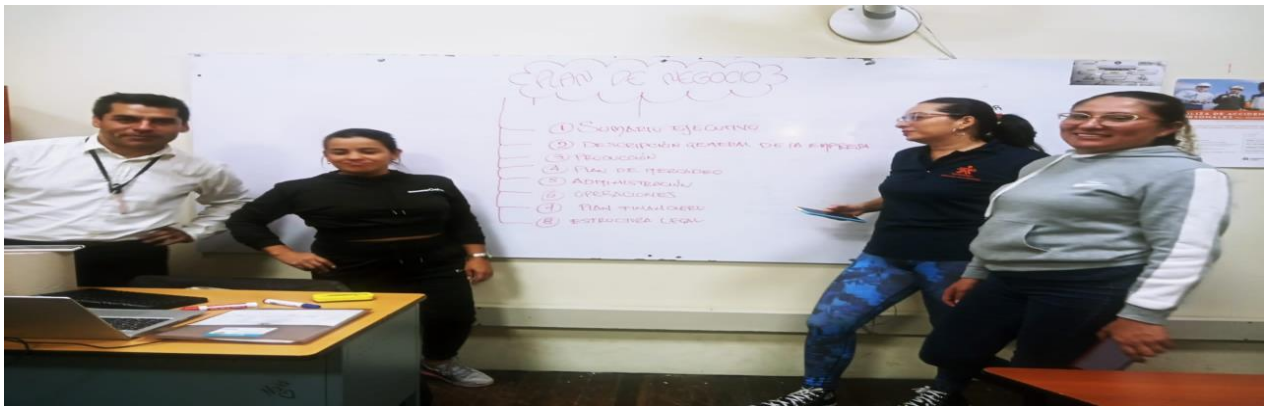
El país cuenta con potencial comercial y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector.

COMPETENCIA



Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.

Resultado de aprendizaje



Rae 45. Formular el proyecto productivo y/o el plan de negocios, teniendo en cuenta la metodología adoptada, la normatividad y legislación vigentes, para la organización y el inversionista. utiliza en forma ética y responsable del software y los equipos de cómputo disponibles

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO
FECHA INICIAL: 2 de diciembre
FECHA FINAL: 2 de diciembre
FICHA 2451844DIRECCIÓN DE VENTAS

Competencia: administrar la fuerza de ventas de acuerdo con los objetivos de ventas y estándares establecidos por la organización.



Actividad de aprendizaje: Realizar la presentación de un producto o servicio teniendo en cuenta las necesidades del cliente, según el protocolo establecido por la empresa.

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO
FECHA INICIAL: 14 de diciembre

FECHA FINAL: 14 de diciembre
FICHA 2557604 DIRECCIÓN DE VENTAS

Competencia:

estructurar la fuerza de ventas con base en los objetivos y metas de ventas.

Actividad de aprendizaje: Determinar la fuerza de vendedores del proyecto de unidad Productiva de acuerdo a los objetivos de la empresa.



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: RODRIGO GONZALEZ MANCO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/12/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 17/12/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2381540 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL PARA GARANTIZAR LA FUERZA DE VENTAS ACORDE CON LA DEMANDA DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN VIGENTES, PARA LA ORGANIZACIÓN Y EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2451844 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL PARA GARANTIZAR LA FUERZA DE VENTAS ACORDE CON LA DEMANDA DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN VIGENTES, PARA LA ORGANIZACIÓN Y EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2621038 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2669052 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 3,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2557604 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL PARA GARANTIZAR LA FUERZA DE VENTAS ACORDE CON LA DEMANDA DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN VIGENTES, PARA LA ORGANIZACIÓN Y EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 5,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 75,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: RODRIGO GONZALEZ MANCO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO