TALLERES PRELIMINARES

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL TALLER ESTUDIO DE PRELIMINARES

1. PRESENTACION

El éxito para la realización de un proyecto es el compromiso de los integrantes del equipo, el primer paso es establecer la organización del talento humano definiendo responsabilidades. La mayor parte de las ideas para desarrollar un proyecto surgen del diagnóstico de la situación imperante en el país, en una zona, en una región o en una localidad específica. Un buen diagnóstico permite reconocer aquellas situaciones problema que podemos utilizar como fuentes de ideas empresariales, por ejemplo:



- La existencia de necesidades no satisfechas o parcialmente satisfechas a las cual podemos responder, mediante soluciones innovadoras y eficaces.

- La identificación de los recursos naturales disponibles con el fin de buscar su mejor aprovechamiento.
- Una vez identificada la idea de proyecto procedemos a contestarnos las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál será la necesidad encontrada?
2. ¿Qué solución se podría plantear?
3. ¿Qué Beneficios e importancia traerá la realización del proyecto, tanto para la comunidad como para los realizadores?
4. Proponga unos objetivos para dar solución a esa necesidad

2. Los aprendices se reunirán en grupos de proyecto, y procederán a identificar la necesidad encontrada en el entorno, mediante el uso de mapas, matriz del entorno, página web del municipio y observación. Analizarán la necesidad encontrada y una vez que se tenga identificada se procederá a redactar el texto tomando como modelo la plantilla entregada:

GENERALIDADES DEL PROYECTO

- **Necesidad / oportunidad:** acá definen que necesidad encontró en su entorno que lo llevo a plantear esta idea de proyecto. En primer lugar, identifique el problema principal, por ejemplo: falta de empresas productoras de plantas forestales; busque las causas que originan esta necesidad y las consecuencias que trae. Esta necesidad se supliría con un proyecto de un vivero para producir plantas forestales**.**

- **Beneficios e importancia:** acá cuente los beneficios que trae la ejecución del proyecto para el municipio, en varios aspectos económicos, social, ambiental, tecnológico entre otros. además, muestre porque es importante su proyecto.

- **Objetivo general:** este es el propósito general de su proyecto: inicie redactando con verbo en infinitico seguido del que va a hacer, cómo lo va a hacer, para que lo va a hacer, donde y cuando**.**

- **Objetivos específicos:** (TÉCNICO, MERCADEO, SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL) redacte iniciando con verbo en infinitivo seguido del que va a hacer y como lo va a hacer y para qué?, tenido en Cuenta cada uno de los aspectos, técnico, social, ambiental, económico, mercadeo. Estos objetivos van enfocados a cumplir el objetivo general

FORMATO DE ANTEPROYECTO

INSERTAR EL TÍTULO DEL PROYECTO AQUÍ

Se puede incluir los logos de la institución educativa y del SENA en los espacios sin texto o como fondo de la hoja a manera de marca de agua o “detrás del texto”

ESCRIBA LOS NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS DEL AUTOR O AUTORES (si son más de un autor organízalos por orden alfabético)

INSTITUCION EDUCATIVA GUSTAVO ROMERO HERNANDEZ
ARTICULACION CON LA EDUCACIÓN MEDIA – SENA CEDEAGRO
TECNICO EN PRODUCCION AGROPECUARIA
TIBANA
2021

TITULO DEL PROYECTO: Tener en cuenta que el título contesta tres preguntas: Que?, como?, donde ?.
PROGRAMA:
FICHA:
COMPETENCIA:
RESULTADO DE APRENDIZAJE:

DESCRIPCION DEL PROYECTO:

PARAMETRO ESTABLECIDO POR EL SENA:

NECESIDAD / OPORTUNIDAD: Establecer el problema, necesidad u oportunidad que da origen al proyecto
BENEFICIOS: Mencionar las ventajas y beneficios que se obtienen con el desarrollo del proyecto
OBJETIVOS

- Objetivo General: Tener en cuenta que va de acuerdo al título del proyecto
- Objetivos específicos: Establecer por lo menos un Técnico, un Social, un Económico, un Ambiental.

ANALISIS DE ASPECTOS RELACIONADOS CON LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO. En la siguiente matriz realice un análisis de los aspectos favorables y posibles factores de incertidumbre o riesgo relacionados con los componentes de producción, mercado, financiero que influyen en la implementación y desarrollo del proyecto propuesto

ASPECTO/ANALISIS	CONDICIONES FAVORABLES	CONDICIONES DE RIESGO	ALTERNATIVAS DE ACCION
PRODUCCION			
MERCADO			
FINANCIERO			

LOCALIZACION:
TAMAÑO DEL PROYECTO:

MARCO TEORICO: Realizar una revisión bibliográfica y establecer los siguientes aspectos:

AGRICOLA

Especie a cultivar
Requerimientos nutricionales según etapa fisiológica (cuadro anexo)
Método y condiciones de Siembra
Labores culturales requeridas en el cultivo a desarrollar.
Principales plagas y enfermedades que se pueden presentar en el cultivo
Formatos de Registros a diligenciar durante el proceso

PECUARIO

Características generales de la especie pecuaria y raza a establecer
Instalaciones: determinación y selección de área. Diseño de la instalación o alojamiento
Manejo de la alimentación: Tabla de alimentación según especie y etapa productiva
Ciclo de producción: Tiempo transcurrido entre la compra de los animales y la venta del producto final.
Problemas Sanitarios a tener en cuenta en la explotación, de acuerdo a las condiciones del entorno.
Formatos de Registros a diligenciar durante el proceso

REQUERIMIENTOS DE IMPLEMENTACION

ELEMENTO	CANTIDAD	DISPONIBILIDAD (Se tiene ó se debe adquirir o c ontratar)
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS		
INSUMOS		
MANO DE OBRA		

PROGRAMACION DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	FECHA PROGRAMADA	FECHA EJECUCION	EVIDENCIA (Registros técnicos, fotos, visita)

REGLAMENTO DE TRABAJO: Establecer condiciones y responsabilidades para el desarrollo del proyecto, por parte de los integrantes del grupo de trabajo, tales como:

horarios para el desarrollo de actividades, participación o rotación en el desarrollo de actividades diarias o de rutina en la ejecución del proyecto, sanciones y/o multas por incumplimiento de labores asignadas.

CRONOGRAMA DESARROLLO DE ETAPA PRÁCTICA

ACTIVIDAD/PERIODO	Febrero – Abril 2021	Mayo – Agosto 2021	Septiembre – Noviembre 2021	Febrero – Abril 2022	Mayo – Agosto 2022	Septiembre – Noviembre 2022
DESARROLLO DE COMPETENCIAS	X	X	X	X	X	
IDENTIFICACION DE LA IDEA DE PROYECTO	X					
ELABORACION DE ANTEPROYECTO		X				
ALISTAMIENTO PARA IMPLEMENTACION DE PROYECTO		X				
DESARROLLO PRIMER CICLO (Proyectos de ciclo corto)			X			
IMPLEMENTACION DE PROYECTO (Ciclo Largo)			X			
DESARROLLO CICLOS PENDIENTES / MANEJO DE PROYECTOS CICLO LARGO				X	X	
DILIGENCIAMIENTO DE REGISTROS			X	X	X	
ELABORACION DE PROYECTO ESCRITO FINAL				X	X	
SUSTENTACION DE PROYECTOS						X

TALLER. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

1. **PROPÓSITO**

Objetivo de trabajo
Organizar la empresa productiva.

2. **ESPECIFICACIONES DE LA ACTIVIDAD .**

Leer , analizar e investigar información sobre aspectos organizacionales y proceda a realizar cada uno de los aspectos indicados para su empresa.



La empresa es una organización conformada por elementos humanos, materiales, técnicos y financieros los cuales se integran para producir bienes o servicios que permiten satisfacer necesidades de los consumidores o clientes. Se encuentra formada por áreas funcionales que facilitan su organización y el logro de sus objetivos.
Los aprendices se organizan en los grupos de trabajo previamente conformados para el desarrollo del proyecto productivo y realizan el estudio organizacional de su empresa, el cual comprende los siguientes aspectos:

1. **TIPO DE EMPRESA A CONSTITUIR:** Identificar el tipo de empresa a constituir argumentando los motivos por los cuales se escoge.
2. **NOMBRE DE LA EMPRESA** :Defina el nombre de su empresa,el slogan y diseñe su logo.
3. **ORGANIGRAMA:**Realice su organigrama, teniendo en cuenta que este es la representación gráfica de la estructura de la empresa, la cual corresponde a las distintas áreas funcionales que la componen.Este se puede hacer por áreas o cargos, pero no es la combinación de los dos.A continuación hay un ejemplo del organigrama horizontal



FUENTE:EMPRESA EXPOJARDIN S.A.S [illegible] EJEMPLO DE REFERENCIA DE LA FUENTE DE INFORMACIÓN.)

Indique de [illegible] cargos en s[illegible]upar los
Los cargos

- Junta Directiva: Colocar el nombre de todos los asociados
- Gerencia:Colocar el nombre de la persona que ocupa este cargo.
- Área de producción: - Jefe de producción: Colocar el nombre de la persona que ocupa este cargo
- Operarios: Colocar el nombre de todos los asociados
- Área de mercadeo y comunicación:- Jefe de mercadeo y comunicación: Colocar el nombre de la persona que ocupa este cargo.
- Vendedores: Colocar el nombre de todos los asociados
- Tesorero: Colocar el nombre de la persona que ocupa este cargo.

4. **MANUAL DE FUNCIONES:** Corresponde a la descripción detallada de cada una de las funciones que se desarrollan en cada cargo de la empresa, es decir, se coloca el objetivo del cargo, las funciones del cargo de acuerdo a cada proyecto.

NOMBRE DE LA EMPRESA
CARGO: JUNTA DE SOCIOS **OBJETIVO:**
CARGO: GERENTE **OBJETIVO:** Planear, organizar, dirigir y controlar las difrentes actividades desarrolladas por la empresa de acuerdo a su objeto social. • Ejercer un liderazgo dinamico en todas las áreas de la empresa • Establecer normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la empresa

• Resolver los conflictos que se presenten en la empresa • Apoyar las tareas y actividades de cada una de las áreas. • Hacer seguimiento al cumplimiento de las normas y manual de funciones de la empresa.
CARGO: OPERARIO **OBJETIVO:**
CARGO: VENDEDOR **OBJETIVO**
CARGO: TESORERO **OBJETIVO:**

5.REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO: Este documento define el comportamiento y obligaciones de los integrantes de la empresa XXXXXcolocar el nombre de su empresa y contiene lo siguiente:

DERECHOS: ojo colocar minimo 5

DEBERES: ojo colocar minimo 5

SANCIONES:, Establezcan las sanciones que se deben cumplir de acuerdo a los deberes, recuerden deben ser claras,medibles y establecidas por el equipo de trabajo.

6. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES: Muestra las actividades a desarrollar en la ejecución del proyecto, indicando el periodo de tiempo a emplear en cada actividad**.**

"La mejor razón para crear una empresa es para tener un impacto: crear un producto o servicio que haga del mundo un lugar mejor – (Guy Kawasaki)"

GRACIAS…

TALLER
MODULO DE MERCADOS

1. PRODUCTO A OFRECER O PRESENTACION DEL PRODUCTO

Explicar caracterización del producto, físicas: tamaño, color, forma, organolépticas, calidad del producto

Presentación del producto: Proyectos Pecuarios: raza, peso, edad, pie, canal.

Proyectos Agrícolas: en cascara, desgranado, verde, seco, manojos (peso), etc.

Empaque del producto: cubeta, bolsa, fibra, etc

2. MERCADO OBJETIVO

MERCADO OBJETIVO: Consiste en identificar el área geográfica y grupo de clientes o consumidores a los cuales será dirigido el producto. Los clientes pueden ser:

Consumidor final: el que adquiere el producto para consumirlo o usarlo directamente. Ejemplo: amas de casa porque tienen la decisión de compra.

Consumidor intermediario: el que adquiere el producto para venderlo nuevamente. Ejemplo: mayoristas de plazas de mercado, supermercados, tiendas, distribuidores.

Consumidor Institucional: organizaciones o negocios que adquieren el producto para suministrarlo a varios consumidores finales. Ejemplo: alcaldías, hospitales, ancianatos, policía, restaurantes escolares, hogares infantiles, restaurantes comerciales, panaderías, cafeterías.

Mediante entrevista u observación directa o encuesta se debe averiguar la siguiente información sobre los hábitos de compra del consumidor según el producto ofrecido:

CONSUMIDOR	Presentación del producto	Frecuencia de compra	Cantidad (unidad, kilo, arroba, litro, etc)	Precio (unidad, kilo, arroba, litro, etc)	Observaciones
FINAL					
INTERMEDIARIO					
INSTITUCIONAL					

3. **ANALISIS DE LA COMPETENCIA**

Identificar a los demás productores de la zona que ofrecen el mismo producto o uno similar que afecte la venta de mi producto. Se realiza a través de la siguiente tabla

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN TELEFONO	PRECIO DE VENTA PRODUCTO
XXXX	XXXXX	SSSS Indicando unidad de medida (libras, kilos, etc)

4. **PRECIO DE VENTA.** Análisis de precios en el mercado local en los últimos meses. Los que varían mucho el más alto y más bajo en el último año y precio promedio.
5. **PUNTO DE VENTA.** Como se va a distribuir el producto, estrategias como a domicilio, puerta a puerta, por pedidos.
6. **ESTRATEGIAS DE PROMOCION. PROMOCION:** las estrategias a utilizar para promocionar el producto, muestras gratis, degustaciones, participación en ferias, precios de lanzamiento, descuentos, ofertas, etc.
7. **ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD**

PUBLICIDAD: Determinar de qué manera se va a dar a conocer el producto
Estrategias: cuña radial. Folletos, cartillas, pancartas, tarjetas de presentación, Etiqueta: debe contener: Marca (nombre comercial del producto o de la empresa); Logotipo (imagen), Slogan (frase que invita a comprar el producto); información del producto (en forma resumida describir el producto que se vende, calidad, fecha de producción, cuidados, etc); información del productor (dirección, teléfono, email).