PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Sabanalarga, **FEBRERO** 2023

Señor (a)
DANIEL EDUARDO MARTINEZ FLOREZ
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4449106
Coordinador Académico
CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLOGICO Y AGROINDUSTRIAL
Sabanalarga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes 02 del año 2023

Referencia: No. CO1.PCCNTR.4449106 DE 2023

LUIS CARLOS SANMARTIN IGURAN, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72170325 de Barranquilla, Atlántico, en mi calidad de Contratista del SENA, en Cedagro, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de objeto de pago.

Valor y forma de Pago: El valor total del contrato es la suma DIECINUEVE MILLONES DOSCIENTOS VEINTITRES MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES MIL PESOS M/CTE $(19.223.333) . Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: Un primer pago correspondiente al mes de enero de 2023 por NOVECIENTOS SETENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES MIL PESO M/CTE $(973.333) y cinco (5) pagos iguales por los meses de febrero a junio de 2023 por valor TRES MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE $(3.650.000) cada uno.

Plazo: Hasta el 30 de JUNIO de 2023.
.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL PARA DESARROLLAR COMPETENCIAS EN EL EMPRENDIMIENTO EN LOS PROGRAMAS TITULADOS Y/O COMPLEMENTARIA DEL CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	**Orientar formación profesional integral y participativa en**	Planear y orientar la FPI, en el área de : Emprendimiento y Fomento empresarial Asesoria comercial Emprendimieneto Digital FICHAS: 2558633 2670096 2699509 2699512	Fotografías y Control de asistencia.
2.	**Seleccionar estrategias de enseñanza – aprendizaje – evaluación según el programa de Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado.**	• Inducción a procesos formativos. • Organizar mi propia guía de aprendizaje.	Fotográfica - control de asistencia y guía de aprendizaje
3.	**Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodología de aprendizajes y programas curriculares vigentes.**	Ejecución y desarrollo de diseños curriculares a través de guías de aprendizaje . FICHAS: 2558633 2670096 2699509 2699512	Diseño de guías de aprendizaje para los diferentes cursos de formación.

4.	**Programar las actividades de enseñanza – aprendizaje – evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el Manual de Procedimientos para la ejecución de acciones de FPI.**	Elaboración y conformación de planes de sesión para la ejecución de la formación. FICHAS: 2558633 2670096	Fotográfica y control de asistencia.
5.	**Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.**	-Fichas de caracterización de la formación cursos complementarios. 2699509 2699512 -Planilla de reporte de inscritos con tipo de población. - Documentos de identidad de los aspirantes.	Planilla de reportes Documentos de identidad
6.	**Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el Manual de evaluación vigente.**	Evaluación de las fichas: Pendientes por evaluar, hasta la terminación de cursos complementarios. 2699509 2699512	Reporte Sofia Plus: Juicios evaluativos. No aplica
7.	**Sugerir características de los ambientes de aprendizajes óptimos para el desarrollo de la formación, con base en los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.**	Sin novedad	Sin Novedad.

8.	**Asistir a las orientaciones que sugiera el Coordinador Académico, con el fin de alcanzar las metas de la formación y evitar la deserción de los aprendices en los cursos.**	Asistencia a las capacitaciones con sugeridas por el coordinador.	Fotográfia y control de asistencia.
9.	**Reportar en el sistema SOFIA PLUS en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: - registro de los juicios evaluativos, creación de rutas y asociación de aprendices, registro de los juicios evaluativos de reconocimiento de aprendizajes previos.**	Registro en Sofía plus de actividades relacionadas: FICHAS: 2558633 2670096 2699509 2699512	Reporte Sofia plus.
10.	**Garantizar que la ejecución de su formación sea reportada mensual y oportunamente en el aplicativo de SOFIA PLUS con una intensidad de 160 horas, de acuerdo a la programación establecida por la coordinación académica.**	Planillas de reporte de horas mensuales en Sofía plus. 2558633 2670096 2699509 2699512	Reporte de horas de capacitación por Sofia plus
11.	**Comunicar al coordinador académico oportunamente anomalías, inconsistencia, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la Información.**	Sin novedad.	Sin novedad.
12.	**Presentar informes mensuales de la ejecución del contrato académico y un informe final al terminar la ejecución del**	Informe mensual FEBRERO DE 2023	Cargado al SECOPII.

	contrato.		
13.	**Reintegrar y/o devolver los elementos y bienes que, a manera de inventario el centro de formación ponga a su disposición, uso y custodia para la cabal ejecución del contrato.**	**N/A**	**N/A**
14.	**Mantener la integridad y confidencialidad de la información que se genera en los procesos en que preste su servicio.**	Manejo de correo: lciguaran@gmail.com como herramienta de comunicación exclusiva para la ejecución de mis labores.	Correo electrónico
15.	**Reportar al supervisor del contrato novedades respecto al proceso de la contratación de servicios personales.**	SIN NOVEDAD	SIN NOVEDAD
16.	**Finalizar la ejecución del contrato, presentar debidamente diligenciado, firmado por los responsables de área, el paz y salvo que indique la entidad; igualmente devolver el carne institucional que el centro puso a su disposición para su identificación.**	N/A	N/A
17.	**Inscribirse y certificarse en los procesos de certificación de competencias laborales que apliquen a la función instructor.**	Sin programación para la certificación por NCL hasta el momento	SIN NOVEDAD
18.	**El coordinador académico podrá programarlo para desarrollar acciones en la formación complementaria según sea la necesidad del centro.**	Formación complementaria Centro CEDAGRO.	NO APLICA

19.	**Prestar a cabalidad los servicios personales descrito en el objeto del contrato de acuerdo al calendario académico, programación y periodos contratados para la presente vigencia.**	Cumplir a cabalidad con mis responsabilidades y deberes descritos en el objeto del contrato	Informe mensual de ejecución contractual.
20.	**Prestar los servicios personales en el lugar y en la jornada que el centro indique, de acuerdo a la programación establecida, cuando sea requerido.**	Descritos en el diagrama de horario, actas, formatos de asistencia.	Fotográficas-asistencia y acta.
21.	**Utilizar y cuidar los ambientes, maquinaria, materiales, vehículos, equipos y/o herramientas que disponga para la formación.**	SIN NOVEDAD	SIN NOVEDAD
22.	**Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor de contrato.**	• Atender a llamados y reuniones que convoca el coordinador académico. • Actividades de apoyo en los procesos oferta de cursos	Fotográficas y asistencia.
23.	**Seguimiento a las acciones de orientación.**	Reporte de horarios y lugares de formación para respectivos seguimientos.	Curso solicitados y aprobados .

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, **7867861477** expedidos por APORTE EN LINEA correspondiente al mes de Enero del año 2023.

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.

Evidencias en (19) folios

Cordialmente,



Firma
LUIS CARLOS SANMARTIN IGUARAN
Contratista
C.C. No. 72170325 de Barranquilla

Recibí a satisfacción:

DANIEL EDUARDO MARTINEZ FLOREZ
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4449106 DE 2023

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUIS CARLOS SANMARTIN IGUARAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/02/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 28/02/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2699509 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2699512 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2558633 - EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

• 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:	Dirigir procesos organizacionales según modelo de gestión
• 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:	EVALUAR SOLICITUDES FINANCIERAS DE ACUERDO CON TIPO DE PRODUCTO Y MANUAL TÉCNICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

• 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:	Planear producción de acuerdo con sistema productivo y métodos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reconocer recursos financieros de acuerdo con política y normativa contable

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico
• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2670096 - 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

RA 1: DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO

RA 2: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO

RA 3: ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA

• 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 79,80

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: LUIS CARLOS SANMARTIN IGUARAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL

1 = Asistencia
0 = No asistencia
Si se deja en blanco, será ignorado y no se modificará

FORMATO ASISTENCIAS 2023-02

Id	Matrícula	Nombre	3-Viernes A
744770	1001920242cc	LAURA SOFIA ACUÑA ACONCHA	1
9390463	1046345722cc	MAYERLIS ARIZA ARIZA	1
21819032	1043664676ti	DANNA DEL PILAR ARJONA VIDAL	0
2855316	1002060721cc	MICHAEL AVILA TORRES	0
21785307	72288260cc	ALEXANDER DE JESUS BARAKE BUSTAMANTE	1
2522268	1047038894ti	ISSAC DAVID BARRETO ARIZA	1
1779564	1001878539ti	DIEGO ANDRES BLANCO CENTENO	1
21735827	1237690742cc	LORENIS VALERIA CAMARGO PIRELA	1
3964674	1048277120cc	EGUAR YESID CASTIBLANCO HERNANDEZ	1
21784647	1042442223cc	RICARDO JOSE CASTRO SOLANO	1
21834842	1043119428ti	CARLOS DANIEL CONTRERAS RIVERA	0
21787812	22651043cc	ESPERANZA DAZA RUEDA	0
21817017	1002129267cc	ANGIE PAOLA FALLA VERGARA	0
20980080	1255785ppt	DEISY CAROLINA FIGUEROA VASQUEZ	1
21759952	1046695134ti	MAROLIN ANDREA GONZALES HERRERA	1
3384909	72335680cc	JHONATHAN DE JESUS GUTIERREZ OQUENDO	0
21835172	1143156819cc	DWIGK ENRRIQUE MENDOZA CANTILLO	0
21740907	1001993679cc	MARCELA CAROLINA MONTAÑO ALTAMAR	0
21390472	1043133374ti	ISABELLA MONTAÑO DIAZ	1
18804947	1001946921cc	MAJIT FAJIT MUÑOZ FRANCO	1
21776997	543365530238484pep	YOLIMAR DANIELA NUÑEZ HERNANDEZ	0
6619312	1129569386cc	ANDRES CAMILO POLO ARIAS	1
21817147	1193471869cc	HABITH ISAAC RODRIGUEZ CALVO	1
18273462	1043142050ti	MICHEL DAYANA RODRÍGUEZ SUÁREZ	0
5201952	1130204777cc	SERGIO LUIS ROMERO BONILLA	0
21818927	1043440272ti	ISAAC DAVID ROMERO CISNEROS	0
12680792	1143239844ti	MAYERLIS SALCEDO MERCADO	1
18191117	1002134558cc	JHON WALTER VALENCIA DE AVILA	0
16282663	1007963717cc	NEILA ROSA VITAL PEREZ	1
12709572	1193331695cc	SEAR JASUB ZAMBRANO ROMERO	1

1 = Asistencia
0 = No asistencia
Si se deja en blanco, será ignorado y no se modificará

FORMATO ASISTENCIAS 2023-02

Id	Matrícula	Nombre	1-Miércoles A	8-Miércoles A
25236098	1042994975cc	ESTHEPIN ANDREA AHUMADA CABARCAS	1	1
25195363	1048219605cc	ALEJANDRA MILAGRO ARIZA DAZA	1	1
19346437	510925400000000pep	ALBERTO ALEJANDRO BRAVO CALDERON	1	1
10655303	1043026580cc	MARIA LUCIA CABARCAS ALTAMAR	1	1
25189558	32855379cc	ISABEL CARMENZA CAHUANA PACHECO	1	1
1629406	1001869843cc	KENIA MARIA CASTRO JIMENEZ	1	1
700641	1001788154cc	SHARINA PAOLA COBA MORENO	1	1
25210363	1043585415cc	LEYDI VANESA ESCORCIA AHUMADA	1	1
3476313	1042996841cc	NELYS PATRICIA ESTRADA PADILLA	1	1
9145198	1048215497cc	NEILYS DEL CARMEN FRANCO RODRIGUEZ	1	1
2673503	1042994682ti	JESUS MIGUEL FRITZ HERRERA	0	0
12553442	1007173446cc	YUSELIS PATRICIA HENRIQUEZ MENDOZA	1	1
16719818	1049348936cc	KAREN LORENA IBAÑEZ FLOREZ	1	1
25194098	44190105cc	IRAMA MARGARITA MARTINEZ HERNANDEZ	1	1
22582733	1043010812cc	MANUEL DE JESUS MATUTE POLO	1	1
25199708	1043001275cc	LORAINE MARGARITA MERCADO CUENTAS	1	1
25334293	1043021192cc	YERALDIN ELEN MERCADO CUENTAS	1	1
3302643	1043011543cc	GELEN KARINA MOLINA SOLANO	0	0
4035763	1002046917cc	LISBETH CAMILA ORDOÑEZ JIMENEZ	1	1
25224163	1002227269cc	ANA MILETH PACHECO BARRETO	1	1
14750767	1001868915cc	JESUS DAVID PEÑA DITA	1	1
25202818	1043005010cc	KELLI YHOJANA PEÑA REYES	1	1
1021207	1042994646ti	DAIRYS PATRICIA RODRIGUEZ ZAMBRANO	1	1
16729788	1043016648cc	BEATRIZ RUIZ SOLANO	1	1
15126559	1042352732cc	LAYLA LUCIA SARMIENTO PEREZ	1	1
25191878	1043005950cc	EDUARDO LUIS SERJE CABARCAS	0	0
25249428	1046274465cc	LISGEIDIS DEL CARMEN SUAREZ HERRERA	0	0
25188933	1001867804cc	ELIANA TORRES DE LOS RIOS	0	0
7829784	1001865932cc	MARTHA CECILIA ZAPATEIRO GUERRERO	1	1

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendimiento Y Fomento Empresarial
- **Código del Programa de Formación:** 134102 V1

- **Nombre del Proyecto:** Fortalecimiento Empresarial Mediante el Fomento al Emprendimiento en la Región Caribe

- **Fase del Proyecto: Analisis**

- **Actividad de Proyecto:** Identificar la Población de Jóvenes con Perfil Emprendedor Mediante Estrategias que Acerquen la Educación Productiva al Mundo Productivo

- **Competencia:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- Rap 1. Identificar el perfil de los clientes y la competencia directa e indirecta de acuerdo con el modelo de negocio propuesto.
- Rap 2. Preparar la mezcla de mercadeo de acuerdo con los parámetros establecidos en el modelo de negocio.
- Rap 3. Verificar el nivel de satisfacción de los clientes de acuerdo con las metas fijadas en la mezcla de mercadeo.

- **Duración de la Guía 144 horas**

2. PRESENTACIÓN



Uno de los ejes fundamentales en la ecuación de bienestar trazada por el gobierno nacional es el pacto por el emprendimiento y la productividad, que busca una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie los talentos de los futuros emprendedores, haciendo posible una transformación productiva, donde la formalización laboral y empresarial proyecten la ruta para el aprovechamiento de las oportunidades en los mercados locales e internacionales.

Durante el proceso de formación de esta competencia los aprendices podrán aplicar un sin número de herramientas que los ayudaran a caracterizar clientes y la influencia del mercado en la compra, venta y distribución de los productos.

Las actividades específicas, pedagógicas, didácticas se espera que permitan un intercambio de solidaridad , trabajo en equipo y respeto entre los aprendices y su entorno a partir de un empoderamiento de prácticas de emprender en una unidad de negocio.

En esta guía se encontraran actividades que le permitirán al aprendiz desarrollar y afianzar habilidades, de aprendizaje autónomo- colaborativo por medio de talleres investigativos, los cuales le permitirán explorar su capacidad crítica, analítica, lógica y comunicativa de los conocimientos adquiridos durante este proceso. Sin dejar a un lado la orientación y acompañamiento del instructor en el proceso de formación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

1. Actividad de Reflexión inicial.

Semana 1 y 2

Primer Momento (Antes del Aprender)

En grupos colaborativos se apropiaran de la lectura ¿Cómo mimar a los Ricos? – un caso de segmentación que aportara el instructor,luego procedera cada grupo a socializar la lectura con los siguientes interrogantes.

a) ¿ Como mimar a los clientes?
b) ¿Cómo mimar a los clientes en un restaurante?
c) ¿Cómo mimarias a tus clientes de tú negocio?

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

Segundo Momento (Antes de aprender)

<u>Fase I Me Identifico:</u> Conozco el Mercado y los tipos de clientes

Los aprendices deben Identificar y contrastar de manera individual los conocimientos o aprendizajes que traen respecto a Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos de objeto y estrategias de ventas.

Estructuración Didáctica de la Actividad de Aprendizaje
Realizar la lectura del formato y responder los siguientes interrogantes.

1. **¿Que Idea de negocio tines?**
2. **¿Conoces el mercado donde vas a incursionar? Si/no Porque**
3. **A que tipo de población esta didigido tu idea de negocio**
4. **¿Dónde? y porque elejirias ese lugar para ubicar tu negocio**
5. **¿Qué estrategias utilizarías para atrer clientes?**
6. **¿Qué ofertas harias para promover tu negocio?**

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium,

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet internet

2.1 Actividad de la Guia Aprendizaje

Analiza la siguiente situación planteada, por Juana y Jaime y ayudalos a responder dándoles sugerencias e ideas para resolver sus interrogantes…

"Juana y Jaime terminaron estudios de diseño y confección de ropa y desidieron montar un negocio, por el momento no se atreven a emprender su negocio por que tienen una serie de interrogantes".

a) **¿Qué tipo de ropa se debe producir?**
b) **¿Qué cantidades producir?**
c) **¿Quién nos va comprar todo lo que se produzca?**
d) **¿Donde se va a vender lo que se fabrique?**
e) **¿la Ropa la van a comprar los clientes que queremos?**

- Cual seria tu aporte para juana y Jaime, en un documento Word realiza un análisis detallado de la situación y plasma tus puntos de vista.

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium,

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet internet

3. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCMIENTO, CONTEXTUALIZACION Y TEORIZACIÓN

Actividad 1. Idea de Negocio

Seleccionar 3 ideas de negocios y analizalas en el siguiente cuadro Con ayuda de tu grupo de trabajo colaborativo para la realización del proyecto productivo en las que trabajaras durante el proceso de formación.

Quiero trabajar en esta idea porque……	*Idea 1 (Nombre)*	*Idea 2 (Nombre)*	*Idea 3 (Nombre)*
1. Es compatible con mi formación			
2. Meofrece posibilidades económicas			
3. Tengo experiencia sobre este aspecto			
4. Me permite permanecer en la región			
5. Existe tecnología que me permite prever el éxito del proyecto			
6. Me permite mejorar con mi empresa establesida.			
7. Puedo contribuir con ella a la solución de las necesidades de la región			
8. En mi región hay condiciones para desarrollar esta idea			
9. En mi región requieren mas empresas de este tipo			

10. Conttribuye al desarrollo tecnológico de esta región			
Puntaje total			

Criterios de Calificación

0-1 Desacuerdo

2-3 indesiso (no se Adapta a su caso)

4-5 Deacuerdo

Actividad 1.1

a) Realiza la interpretación de este cuadro y argumenta tu respueta de la elección de tu idea de negocio.
b) Dibuja tu producto y el slogan de tu producto.
c) Como harias la distribución del Producto a tus clientes

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium,

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet internet

Actividad 2

Analiza el siguiente caso:

La empresa de jeans necesita una campaña Públicitaria para la promoción de la línea de pantalones de mujer ya que tiene un stock de mercancía muy amplio. Realice un diseño de una estrategia publicitaria para promocionar los jeans

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium,

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet interne



Segmetación del Mercado

La segmentación de mercados consiste en seccionar al mercado objetivo en grupos más pequeños que comparten características similares, como edad, ingresos, rasgos de personalidad, comportamiento, intereses, necesidades o ubicación.

Actividad 3

Realiza un Mapa mental sobre el tema de segmentación metas y posicionamiento del mercado,para el desarrollo de la actividad el aprendiz se apropiara de todos sus conocimientos sobre segmentación de mercados.

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium,

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet internet.



Actividad 4. Conceptualización del Perfil del Cliente

Definir claramente un perfil de cliente, permite una identificación concluyente o categórica para agrupar a un mercado potencial u objetivo y hacer más eficientes los esfuerzos publicitarios y de mercadeo https://www.cuidatudinero.com/13149025/que-es-un-perfil-de-cliente

Descripción de la actividad: Los aprendices deben consultar en la biblioteca virtual (http://biblioteca.sena.edu.co/paginas/bases.html) instrumentos de investigación de mercados y perfil de clientes luego, realizar una descripción breve de los mismos.

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium.

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet internet.

Actividad 5. Crear Distintos Perfiles de Clientes

Por medio de una Presentación en canva, power point u otra herramienta tic, crea el Perfil de Clientes de tu Empresa, teniendo en cuenta todos los elementos que lo conforman.

Ambiente Requerido: Aula de Formación Plataforma Territorium.

Materiales: Guía de Aprendizaje, Computador o Tablet internet.

Actividad 6 Tipos de Clientes

Presentar un sociodrama con tu grupo de trabajo donde se pueda observar los distintos tipos de clientes Para este ejercicio los aprendices deberán escoger una situación cotidiana relacionada con su contexto laboral, al finalizar cada grupo sus intervenciones deberán plantear estrategias que posibiliten una comunicación eficaz.El resto del auditorio observara y aportara sus diferentes puntos de vista.

Estrategia didáctica activa: Plenaria

Ambiente Requerido: Ambiente de formación.

Materiales: Computadores, marcadores, borrador, resmas de papel, lapiceros, fotocopias.



ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIAS DE CONOCIMIENTO

Satisfacción de Clientes: Medir la satisfacción del cliente es un proceso que las organizaciones realizan con el objetivo de adaptar sus productos y mejorar el servicio que le ofrecen a los clientes, y de esta forma lograr sus satisfacción y fidelización a la marca.

Actividad 1

Elije y Crea un formato donde puedas aplicar un método para medir el grado de sastisfacción del cliente.

De acuedo a tu idea de negocio.

Estrategia didáctica activa: Plenaria

Ambiente Requerido: Ambiente de formación.

Materiales: Computadores, marcadores, borrador, resmas de papel, lapiceros, fotocopias.

Actividad 2

Elabora con tu grupo de trabajo un Informe Ejecutivo Sobre el Proceso de recolección de Información en base a tu proyecto formativo, para desarrollar el informe hay que tener en cuenta los siguientes actividades:

1. Seleccionar las técnicas, métodos o fornmas para recolectar la información y los datos (consulta técnicas de recolección de información)
2. Diseñar los Instrumentos de Recolección de información.
3. Realizar un cronograma o plan para recolectar la información
4. Asimilado la información el aprendiz deberá presentar una base de datos en Excel, que contega la información de al menos 20 clientes potenciales de su proyecto productivo para caraterizar a clientes.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Conocimiento: • Respuestas a las preguntas dirigidas, sobre los conocimientos relacionados en la actividades, participación individual.	Caracteriza Los Segmentos Del Mercado De Acuerdo Con La Investigación Desarrollada. Describe Las Necesidades, Requerimientos, Recursos Y Perfil De Clientes Potenciales De Acuerdo Con El Segmento De Mercado. Relaciona Las Fortalezas Y Debilidades De La Competencia Directa E Indirecta Del Producto Y/O Servicio De Acuerdo Con El Modelo De Negocio Propuesto. Reconoce Los Componentes De La Mezcla De Mercadeo De Acuerdo Con Los Criterios Técnicos.	- Cuestionario apredizajes previos. - Lista de chequeo.

Desempeño Actividad relacionadas con el desempeño, trabajo colaborativo, trabajo grupal en la socialización y presentación resultados y exposiciones. • Sociodramas Aplicación de técnicas de comunicación Sertiva • Simulación de Protocolo Telefonico y Virtual • Caracterizar a clientes **Producto:** • Creación de Formatos para medir la satisfación del Cliente. • Elavoración de informe Ejecutivo • Creación de base de datos de caracterizar Clientes.	Realiza Las Estrategias Para La Mezcla De Mercadeo De Acuerdo Con El Modelo De Negocios. Reconoce Los Criterios Para La Validación Del Nivel De Satisfacción De Los Clientes	- Observación Directa (Técnica) - Lista de chequeo o lista de evaluación del producto (Instrumento). - Observación directa (Técnica)

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cliente: Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente la que lo hace regularmente.

Servicio: Utilidad o función que desempeña una cosa.

Segmento: Parte que junto con otras se encuentra formando un todo.

Mercado: En economía, un mercado es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, entre otros.

Variable: Una variable refiere, en una primer instancia, a cosas que son susceptibles de ser modificadas (de variar), de cambiar en función de algún motivo determinado o indeterminado.

Caracteristica: Cualidad o circunstancia que es propia o peculiar de una persona o una cosa y por la cual se define o se distingue de otras de su misma especie.

Plaza: La plaza (en inglés *placement*), se entiende como la forma en la cual un bien o servicio llegará de una empresa a las manos del consumidor final.

Oferta: Acción de ofrecer un producto para su venta, especialmente cuando se ofrece a un precio más bajo de lo normal.

Perfil: postura que solo permite ver alguna de las dos mitades laterales del cuerpo de una persona.

Idea de Negocio: La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no.

Emprendimiento: Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

http://biblioteca.sena.edu.co/paginas/bases.html

http://www.gerencie.com

https://concepto.de/variable/#ixzz7ZUtVHEUc

https://www.academia.edu/35795511/Segmentacino_de_Mercados_Ricardo_Fernandez_V

. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Javier Del Carmen Martinez**	**Instructor**	**Centro Comercio y Servicios Regional Bolivar**	**02-08-2018**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Angelica Maria Valdes**	**Instructor**	**Empresarial**	**18-07-2022**	**Actualización**