PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**2435418**	**Código del Programa SOFIA:**	**631101**	**Versión del Programa:**	**2**	**Fichas asociadas:**	**24**

1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL	**1.2 Regional:**	REGIONAL CUNDINAMARCA
1.3 Nombre del proyecto:	DESARROLLO DE HABILIDADES Y TÉCNICAS PARA LA ASESORÍA COMERCIAL		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	ASESORIA COMERCIAL		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	20		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	SENA, INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA.		
1.7 Palabras claves de búsqueda:	CLIENTE, SERVICIOS, PUBLICIDAD, CONSUMIDOR, ATENCIÓN, SEGMENTACIÓN, NEGOCIAR, ASESORÍA, COMERCIAL, ESTRATEGIA, EXHIBICIÓN, VENTA, PRODUCTOS		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	50	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	49
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	1

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

Cómo ejecutando el proceso de formación del Técnico en Asesoría Comercial, desarrollo en los aprendices habilidades y tecnicas para el manejo de los procesos comerciales en la venta de un producto o servicio.

2.2 Justificación del proyecto

Como estrategia pedagógica el proyecto formativo, es una herramienta de enseñanza-aprendizaje-evaluación, que permita al aprendiz aplicar los conocimiento, habilidades, técnicas y destrezas adquiridas en la formación del Técnico en Asesoría Comercial , en los proyectos propuestos por la Institución Educativa como requisito para su grado de bachiller.

2.3 Objetivo general
Desarrollar conocimiento, habilidades, técnicas y destrezas en los aprendices del Técnico en Asesoría Comercial , que pueda aplicar en los proyectos propuestos como requisito para obtener la Doble Titulación.
2.4 Objetivos específicos
1. Diagnosticar analizar la situación actual del mercado, aplicado a los proyectos de aula de los aprendices de la doble titulación. 2. Elaborar propuesta comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado, aplicado a los proyectos de aula de los aprendices de la doble titulación. 3. Diseñar estrategias comerciales de exhibición, promoción y venta para las líneas de productos o servicios de los proyectos de aula de los aprendices de la doble titulación. 4. Socializar y divulgar los resultados obtenidos de la aplicación del diseño de las estrategias comerciales de productos y servicios de los proyectos de aula de los aprendices de la doble titulación.

2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Institución Educativa, aprendices, de la doble titulación.
2.5.2 Impacto	
Social:	Incentivar el espíritu de innovación y emprendimiento de los aprendices, por medio del diseño de productos y servicios de calidad, mejorado sus expectativas de proyecto de vida, y convirtiéndolos en personas competentes para el trabajo.
Económico:	Generar herramientas de mercadeo a los aprendices que les permitan la optimización de recursos y tiempo en las diferentes actividades relacionadas con los procesos de comercialización.
Ambiental:	Sugerir acciones ecológicas y de responsabilidad social para aplicar en los diferentes proyectos propuestos por los aprendices en las instituciones educativas.
Tecnológico:	Proponer el uso de las TIC, (Diseño de blogs, paginas Web, uso de redes sociales entre otros) para el desarrollo de los proyectos productivos de los aprendices.
2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución	
1. Ambientes de aprendizaje sin las condiciones e infraestructura favorables. Alternativa de Solución: Gestionar para que la institución educativa asigne un ambiente de aprendizaje con las condiciones físicas requeridas y elementos necesarios para 40 aprendices. 2. Falta de conexión a internet. Alternativa de Solución: Lograr que la institución educativa dote la sala de informática con 40 computadores y con conexión a internet.	
2.5.4. Productos o resultados del proyecto	
1. Caracterización de clientes - segmentación de clientes. 2. Propuesta comercial. 3. Evento promocional / Vender productos y servicios. 4. Informe y socialización del diseño de las estrategias comerciales. de exhibición y venta de productos y servicios.	

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

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	600982 - 1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN	600988 - 1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS

	PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	SOCIAL	ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	600997 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	600998 - 1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	601008 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	601020 - 1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	601030 - 1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL	601031 - 1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

	MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS PROYECTOS DE AULA DE L		
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	648292 - INTERPRETAR LAS INTERRELACIONES ENTRE LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
ANALISIS	RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	648307 - RA 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600983 - 3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600987 - 3. EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS	600995 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

	APRENDICES DE LA DOBLE		
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601001 - 3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601007 - 3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601017 - 4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601018 - 3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601021 - 5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601029 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601033 - 3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648291 - DESCRIBIR LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA	260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos

	REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	ORGANIZACIÓN 3C/144H	comerciales
EJECUCIÓN	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648308 - RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600980 - 4. CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600986 - 4. IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600996 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601000 - 4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601006 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601010 - 4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601016 - 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601027 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601034 - 4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648293 - IDENTIFICAR SITUACIONES DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE BIOLOGÍA.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
EVALUACIÓN	VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648309 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE	600981 - 2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una

	PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	DESARROLLO SOCIAL	cultura de paz.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600985 - 2. PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600994 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	600999 - 2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601009 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601019 - 2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601028 - 2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	601032 - 2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648294 - VERIFICAR LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE LA BIOLOGÍA EN LA RESOLUCIÓN DE SITUACIONES PROBLEMÁTICAS DE ACUERDO CON EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE	260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos

	EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	comerciales
PLANEACIÓN	DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE	648310 - RA 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

3.5 Organización del proyecto			
3.5.1 No. Instructores requeridos	10	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	36

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

Ambiente dotado con 36 sillas, muebles de trabajo individual, tablero acrílico, marcadores, video beam, Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente.

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
DISEÑAR LA PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE TITULACIÓN	8									Memoria USB Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Pos it Borrador para tablero	1	€ 2.595.600	€ 2.595.600
RECONOCER LA INSTITUCION SENA Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO, PARA LOS	5	Computadores Televisor Video Beam Tablero Acrílico	1	€ 93.800.000	€ 93.800.000								
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN	3					Contratación Instructores	10	€ 76.560.000	€ 765.600.00				

CUENTA REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES, DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA DOBLE TITULACIÓN									0				
VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO APLICADO A CLIENTES DE LOS PROYECTOS DE AULA DE LOS APRENDICES DE LA	4	Compra Maquinaria y Equipo	1	€ 1	€ 1								

3.7.1 Detalle de los recursos estimados

Herramientas	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Compra Maquinaria y Equipo	1	€ 1	€ 1	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	€ 1	

Equipos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Computadores Televisor Video Beam Tablero Acrílico	1	€ 93.800.000	€ 93.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	€ 93.800.000	

Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Memoria USB Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Pos it Borrador para tablero	1	€ 2.595.600	€ 2.595.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
		Total:	€ 2.595.600	

Talento Humano	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Contratación Instructores	10	€ 76.560.000	€ 765.600.000	CONTRATACION INSTRUCTORES
		Total:	€ 765.600.000	

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Equipos	1	€ 93.800.000	€ 93.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Materiales de Formación	1	€ 2.595.600	€ 2.595.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	1	€ 76.560.000	€ 76.560.000	CONTRATACION INSTRUCTORES
		Total:	€ 172.955.600	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
SANDRA LILIANA BALLEN	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO DE DESARROLLO	REGIONAL CUNDINAMARCA