PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica abril 2023

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No CO1.PCCNTR.4621647
Cargo del supervisor Coordinador Académico
Dependencia SER
Aguachica

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.4621647 del año 2023

DEISYYARURO CARRASCAL, identificado con la cédula de ciudadanía No. 49.660.503 de Aguachica Cesar, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa Ser, 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 CUARENTA MILLONES CIENTO DIESICEIS SETECIENTOS SESENTA PESOS M/CTE ($40.116.760). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a catorce (13) días del mes de febrero de 2023 por valor de UN MILLON SETECIENTOS CINCUENTA MIL SESENTA PESOS M/CTE ($1.750.060). b) Nueve pagos iguales por los meses de Marzo a Noviembre de 2023, por valor de CUATRO MILLONES TREINTA Y OCHO MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE ($4.038.600) cada uno y c) Un último pago correspondiente a quince (15) días del mes de diciembre por valor de DOS MILLONES DIECINUEVE MIL TRESCIENTOS PESOS M/CTE ($2.019.300)
Plazo: Será hasta el (15 del (diciembre) de 2023.

OBJETO: Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como instructor de EMPRENDIMIENTO aportando en la planeación y ejecución de los procesos formativos de los diseños curriculares asignados por la coordinación académica para el cumplimiento de los compromisos institucionales e indicadores del Centro Agroempresarial del SENA en el Departamento del Cesar, en el marco del servicio de formación para el trabajo emprendimiento.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Apoyar los procesos de planeación de la oferta de formación para el trabajo en emprendimiento según lo establecido en los lineamientos entregados por la Dirección de Empleo y Trabajo - Coordinación nacional de emprendimiento.	Reunión con la dinamizadora socialización entregables emprendimiento y fortalecimiento	https://drive.google.com/drive/folders/1QVKgZyL1nUHOARmvcal0z-cq5ggHAa0n?usp=share_link
2	Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación a través de mecanismos de atención diversificados y estratégica didácticas adaptadas a las condiciones locales bajo la estrategia aprender haciendo con materiales de formación.	Se realiza alistamiento correspondiente al mes de abril de formación para losprogramas asignados para este semestre Se realizó estrategias didácticas de los proyectos formativos bajo la modalidad presencial para trasmitirlo en las horas de formación como son material de apoyo, videos, diapositivas	https://drive.google.com/drive/folders/1QVKgZyL1nUHOARmvcal0z-cq5ggHAa0n?usp=share_link
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación. Profesional Integraly los lineamientos	Se impartió formación en los diferentes municipios: **EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO** **Municipio**: Aguachica Cesar – vereda la batea. **FICHA:** 2729614 **Competencia**: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales. **Resultado de aprendizaje**: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.	https://drive.google.com/drive/folders/1QVKgZyL1nUHOARmvcal0z-cq5ggHAa0n?usp=share_link

		Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial. Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2, 3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo con la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Realizar informe donde indique ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas. fechainicio:18/03/2023 fecha final:27/07/2023 **EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO** **Municipio**: Aguachica Cesar – vereda el tope **FICHA:** 2718633 **Competencia**: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales. **Resultado de aprendizaje**: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor. **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.** Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2, 3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo**	

		con la guía de aprendizaje. Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Realizar informe donde indique ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas. fecha inicio: 04/03/2023 fecha final: 30/07/2023 **EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE INMOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA** **Municipio**: González Cesar **FICHA:** 2729614 **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación **Resultado de aprendizaje**: Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación. **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.** Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2, 3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo con la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Realizar informe donde indique ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas.	

		fechainicio:18/03/2023 fecha final:27/07/2023 **EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS** **Municipio:** Rio de oro - Cesar Corregimiento de morrinso. **FICHA 2721055** **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación **Resultado de aprendizaje**: Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación. **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.** Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2, 3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Realizar informe donde indique ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas. fechainicio:07/03/2023 fecha final:18/07/2023 **EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS** **Municipio: La Gloria** - Cesar Corregimiento de simaña.	

		FICHA 2721094 **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación **Resultado de aprendizaje**: Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación. **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.** Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2,3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Realizar informe donde indique ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas. fechainicio:06/03/2023 fecha final:17/07/2023 **FORTALECIMIENTO MERCADEO Y VENTAS** **Municipio:** Rio de Oro, Vereda el Silencio **FICHA 2723891** **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje**: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta	

		estrategias y procesos **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.** Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron las actividad 1, 2, 3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Investigar estrategias comerciales usted conoce y como aplicar a la hora de realizar una venta. fechainicio:08/03/2023 fecha final:19/07/2023	

	de la Dirección de Empleo y Trabajo.	**FORTALECIMIENTO MERCADEO Y VENTAS** **Municipio:** Aguachica, corregimiento puerto Patiño **FICHA 2723942** **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje**: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y procesos **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.** Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2,3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo a la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Investigar estrategias comerciales usted conoce y como aplicar a la hora de realizar una venta. fecha inicio: 10/03/2023 fecha final: 28/07/2023 **FICHA 2727788** **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Resultado de aprendizaje**: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y procesos **Acciones desarrolladas con los aprendices de manera presencial.**	

		Mediante videos presentado a los aprendices desarrollaron la actividad 1, 2, 3 de la guía de aprendizaje mediante talleres escritos. **Temas desarrollados de acuerdo con la guía de aprendizaje.** Actividad 01. video lego taller Actividad 02. realizar: árbol proyecto de vida. Actividad 03. Investigar estrategias comerciales usted conoce y como aplicar a la hora de realizar una venta. fecha inicio: 16/03/2023 fecha final: 01/08/2023	
4	Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofia Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al Dinamizador Rural de Centro de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.	Se hizo uso permanente de la plataforma virtual Sofía Plus para reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual tales como: revisar a los aprendices si están registrados o se hace el debido proceso de registrarlos, enrutar y asociar aprendices, verificar que los aprendices estén matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato, entre otras acciones. Se suben al drive las evidencias relacionadas	https://drive.google.com/drive/folders/1QVKgZyL1nUHOARmvcal0z-cg5ggHAa0n?usp=share_link

5	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previaa la salida, en el marco de su objeto contractual.	No aplica	NO APLICA
6	Apoyar la aplicación del diagnóstico empresarial de la unidad productivaen fase 1 y 2 según corresponda con veracidad y calidad.	No aplica	NO APLICA
7	Apoyar la ejecución y participación de unidades productivas en actividades de	NO APLICA	NO APLICA

	comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por los Centros de Desarrollo Empresarial.		
8	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Dinamizador Rural de Centro y/o por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	NO APLICA	NO APLICA
9	Articular con el instructor técnico en las formaciones de negocios rurales para la construcción del modelo de negocios con los aprendices, así como la creación de unidad productiva cuando corresponda.	NO APLICA	NO APLICA
10	Identificar y registrar la sistematizaciónde casos exitosos de las actividades relacionadas con la formación para el trabajo en emprendimiento.	NO APLICA	NO APLICA
11	Apoyar la identificación de fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y	NO APLICA	NO APLICA

	acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.		
12	Presentar o gestionar la certificación en las normas de competencia ““Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados” y “0rientar procesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio”, cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1er semestre 2022.	NO APLICA	NO APLICA
13	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo l, II relacionada con las labores.	AFILIADA	CERTIFICADO

14	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el Dinamizador Rural de Centro de acuerdo con los lineamientos emitidos por la Dirección de Empleo y Trabajo – Coordinación Nacional de Emprendimiento.	No aplica	NO APLICA
15	El contratista se compromete a evidenciar lo establecido en la guía para la ejecución del programa SER así como en la lista de chequeo – portafolio de evidencias para cada caso.	Se hace uso del drive para evidenciar las diferentes actividades realizadas en sus respectivas carpetas lista de chequeo de cada una de ellas, entre ellas están, asistencias, evidencias fotográficas, masivos, reporte matriculados, diseño curricular, guías de aprendizaje, plan de trabajo, planeación pedagógica, horario real.	https://drive.google.com/drive/folders/1QVKgZyL1nUHOARmvcal0z-cq5ggHAa0n?usp=share_link

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.	2523	RIO DE ORO	14-03-2023	14-03-2023
2.	2523	LA GLORIA	15-03-2023	15-03-2023
3.	2523	RIO DE ORO	16-03-2023	16-03-2023
4.	2523	GONZALEZ	17-03-2023	17-03-2023

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 No 1951484940, del operador aprotes en lineas correspondiente al mes de marzo. (DecretoLey 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 entidades(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 (xx) folios

Cordialmente,



Firma
Nombres y apellidos
Contratista
C.C. No. 49.660.503

Recibí a satisfacción:

Firma
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Nombres y Apellidos
Supervisor(a) Contrato No CO1.PCCNTR.4621647 **de 2023**
Cargo

EVIDENCIA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/04/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2723942 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2729614 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2721055 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS Y MATERIALES NECESARIOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

ALMACENAR MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS CON RESPONSABILIDAD AMBIENTAL, SEGÚN NORMAS VIGENTES.

MANEJAR LOS PRODUCTOS DETERIORADOS, ALTERADOS O RESULTANTES DE LAS OPERACIONES DE ALMACENAMIENTO, SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

MONITOREAR LOS PRODUCTOS ALMACENADOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES EN FORMA MANUAL O SISTEMATIZADA SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACION SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PROTOCOLOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL, Y RESPONSABILIDAD AMBIENTAL CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE.

IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y UTENSILIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REALIZAR LA HIGIENIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN MANUAL O SISTEMATIZADA SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

VERIFICAR LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS DE ACUERDO NORMATIVA VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OBTENER PASTAS Y/O EMULSIONES CÁRNICAS SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

ELABORAR DERIVADOS CÁRNICOS NORMATIVIDAD DE ALIMENTARIA, SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL VIGENTE Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

REGISTRAR EL PROCESO DE OBTENCIÓN DE DERIVADOS CÁRNICOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS.

VERIFICAR LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN Y PRODUCTO TERMINADO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2721094 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS Y MATERIALES NECESARIOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

ALMACENAR MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS CON RESPONSABILIDAD AMBIENTAL, SEGÚN NORMAS VIGENTES.

MANEJAR LOS PRODUCTOS DETERIORADOS, ALTERADOS O RESULTANTES DE LAS OPERACIONES DE ALMACENAMIENTO, SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

MONITOREAR LOS PRODUCTOS ALMACENADOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES EN FORMA MANUAL O SISTEMATIZADA SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACION SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PROTOCOLOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL, Y RESPONSABILIDAD AMBIENTAL CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE.

IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y UTENSILIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REALIZAR LA HIGIENIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN MANUAL O SISTEMATIZADA SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

VERIFICAR LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS DE ACUERDO NORMATIVA VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OBTENER PASTAS Y/O EMULSIONES CÁRNICAS SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

ELABORAR DERIVADOS CÁRNICOS NORMATIVIDAD DE ALIMENTARIA, SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL VIGENTE Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

REGISTRAR EL PROCESO DE OBTENCIÓN DE DERIVADOS CÁRNICOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS.

VERIFICAR LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN Y PRODUCTO TERMINADO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2723891 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2718633 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2729626 - EMPRENDEDOR EN LA ELABORACION DE MOBILIARIO EN MADERA Y GUADUA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INTERPRETAR LOS CONCEPTOS Y PROPÓSITOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS, PARA UNA EFECTIVA APLICACIÓN EN ACTIVIDADES DE COSTEO POR PROCESOS, POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN O CUALQUIER OTRO SISTEMA DE COSTOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ENSAMBLAR MUEBLES.

• 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 PLAN DE NEGOCIOS TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LAS NORMAS Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE, PARA LA ORGANIZACIÓN, Y EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2727788 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	166,00

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: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL





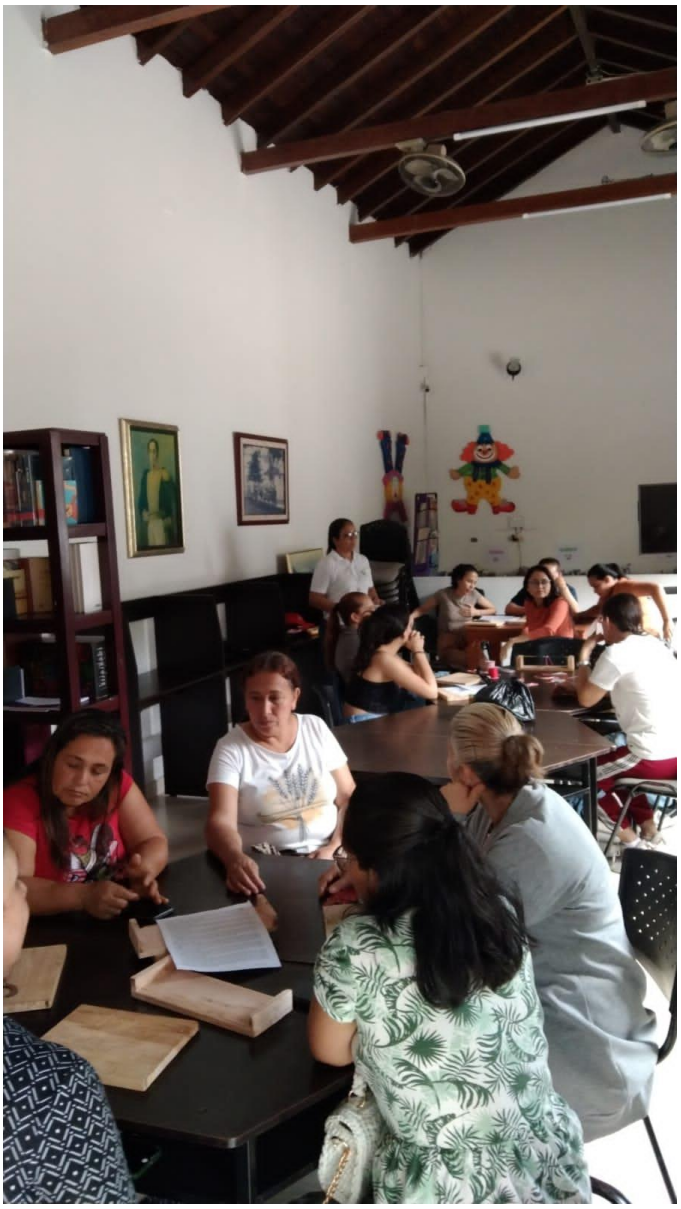























































































Regional
Mesa de Actores
unidad
Local





















































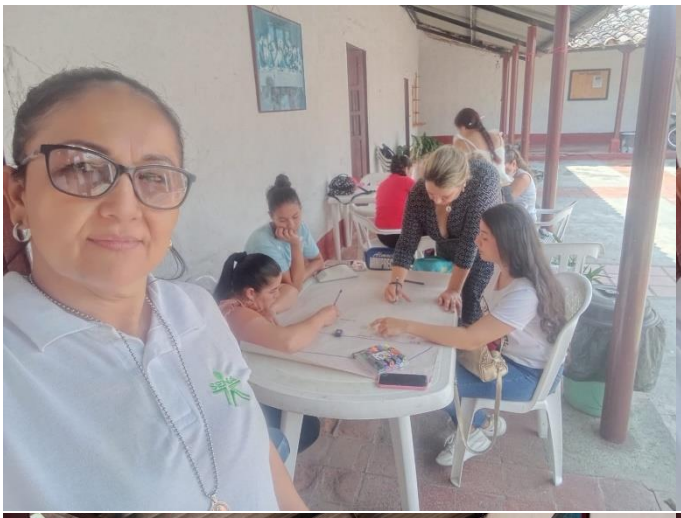















Providencia
LIMPIEZA Y FRESCURA
EL MAEO...

Providencia
LIMPIEZA Y FRESCURA
EL MAEO...


Providencia
LIMPIESA Y FRESCURA
EL MAGO...


Providencia
LIMPIESA Y FRESCURA
EL MAGO...


LIMPIESA Y FRESCURA
EL MAGO...


Providencia


Tienda la
Providencia
Estrategias













