| Modelo de Mejora Continua | LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br>MATERIALES HERRAMIENTAS<br>RED TECNOLÓGICA<br>MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN |
|---|---|

| DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA | |
|---|---|
| CÓDIGO: | DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA |
| 83610390 | EMPRENDEDOR EN EL MEJORAMIENTO DE EDIFICACIONES RURALES |
| VERSIÓN:<br>2 | SECTOR DEL PROGRAMA:<br>INDUSTRIA |
| Vigencia del Programa | Fecha inicio Programa: 19/02/2014<br>Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente |
| DURACIÓN MÁXIMA | 330 horas |
| JUSTIFICACIÓN: | El SENA ofrece programas con elementos metodológicos innovadores, con acceso a tecnologías y estructurada sobre la potencialización de la formación de ciudadanos libre pensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores que a través del desarrollo de competencias laborales y de estrategias de formación por proyectos garantiza la integralidad formativa de acuerdo a las tendencias, cambios tecnológicos y necesidades del sector empresarial, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo nacional.<br><br>El Programa de Jóvenes Rurales Emprendedores busca el desarrollo de las competencias técnicas, axiológicas y empresariales del talento humano; para establecer el proceso formativo, se partió del análisis de las normas de competencia que conjugadas apuntan al logro de resultados específicos para proyectar laboralmente al aprendiz al sector productivo; se tuvo en cuenta la contextualización de políticas establecidas dentro de: Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 Prosperidad para todos, Plan Estratégico SENA 20112014, Plan Departamental de Desarrollo, Plan de Desarrollo Municipal, cadenas productivas agropecuarias y otros documentos que soportan el mejoramiento de la productividad y competitividad del País.<br><br>El alcance del programa de formación esta direccionado a crear unidades productivas sostenibles y fortalecidas en aspectos organizacionales, comerciales, con generación de ingresos, incentivando el ahorro y la asociatividad en red, donde el aprendiz rural sea gestor integral de su negocio a partir del MEJORAMIENTO DE EDIFICACIONES RURALES, para cualificar al talento humano, fortalecer y potencializar el desarrollo socio-económico de la población rural colombiana, dedicando 330 horas a la formación técnica, empresarial y comercial para obtener unidades productivas en lo posible legalmente constituidas. |
| REQUISITOS DE INGRESO: | Solicitud de parte de la comunidad o del sector productivo.<br>Jóvenes del sector rural entre 16 y 35 años de edad y/o población vulnerable sin límite de edad.<br>Pertenecer a los niveles del Sisben 1, 2, 3<br>Fotocopia de documento de identidad<br>Diligenciar la ficha de inscripción en www.senasofiaplus.edu.co |
| ESTRATEGIA METODOLÓGICA: | La línea tecnológica de la formación es Materiales Herramientas.<br><br>Acorde con la estrategia de formación por competencias y del Aprender Haciendo, la temática se orientara los contenidos prácticos en un 80%, orientada a actividades que promuevan la creatividad en el MEJORAMIENTO DE EDIFICACIONES RURALES.<br><br>Cada fase de la formación dejará un producto que recoja las experiencias del módulo y |

que será un medio para establecer el diagnostico de los resultados generales y evaluar los procesos individualmente.

Todos los procesos estarán enfocados a la conformación de unidades productivas con un perfil de empresa; para tal fin, se establecen mecanismos como la identificación por competencias y la repartición concertada de labores.

El programa tendrá características de interdisciplinariedad abordando el conocimiento desde una perspectiva de la globalización abierta, flexible y participativa.

Se aprovechará la cantidad de recursos y técnicas pedagógicas posibles, las ayudas audiovisuales, talleres y salidas de campo para dinamizar los procesos de aprendizaje que permitan optimizar recursos y tiempo disponible teniendo en cuenta las fuentes del conocimiento: Instructor - Tutor, Entorno, TIC, Trabajo Colaborativo.

| COMPETENCIA | |
|---|---|
| CÓDIGO: | DENOMINACIÓN |
| 210301019 | CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES. |

| **ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA** |
|---|
| DENOMINACIÓN |
| Clasificar los documentos soportes de hechos económicos de acuerdo con normas legales y procedimientos organizacionales. |
| Registrar los hechos económicos de la organización de acuerdo con las normas y políticas organizacionales. |
| Generar los reportes contables y financieros que reflejen la realidad de la empresa según normas legales y procedimientos organizacionales. |

## 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN

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.

## 3. CONOCIMIENTOS

### 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

NORMAS COMERCIALES Y TRIBUTARIAS APLICABLES A LA GESTIÓN CONTABLE: CALIDAD DE COMERCIANTE, DEBERES DEL COMERCIANTE, ACTIVIDADES MERCANTILES.
ESTADOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, ELEMENTOS.
CONCEPTO Y OBJETIVOS DEL BALANCE GENERAL Y DEL ESTADO DE RESULTADOS.
EL PRESUPUESTO Y LA ORGANIZACIÓN.
TIPOS DE PRESUPUESTO.

## 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS NORMAS RELATIVAS A LA ESTRUCTURA FINANCIERA.
VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.
ANALIZAR FINANCIERA Y ECONÓMICAMENTE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

## 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

INTERPRETA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD.
DIFERENCIA ACTIVOS PASIVOS Y PATRIMONIO. INGRESOS COSTOS Y GASTOS.
IDENTIFICA LA IMPORTANCIA Y OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS.
DIFERENCIA COSTOS Y GASTOS.
IDENTIFICA LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN LOS ESTADOS FINANCIEROS.
IDENTIFICA ELEMENTOS QUE COMPONEN EL PROCESO DE PRESUPUESTO.
EXPLICA LAS VENTAJAS Y LIMITACIONES DEL PRESUPUESTO.

## 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

| | |
|---|---|
| Requisitos Académicos | PROFESIONAL EN ÁREAS CONTABLES, ADMINISTRATIVAS Y/O AFINES Y/O CON ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO. |
| Competencias mínimas | CAPACIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO, HABILIDAD PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS, CAPACIDAD DE LIDERAZGO EN LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO, CREATIVO, INNOVADOR QUE DESARROLLE EL POTENCIAL DE LOS APRENDICES Y, POR LO TANTO, CONSTRUYA CULTURA EMPRESARIAL; RESPONSABLE FRENTE A LA ADMINISTRACIÓN, PLANEACIÓN, EVALUACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN; DINÁMICO Y EMPRENDEDOR; ASERTIVO EN LA COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES DEL AMBIENTE PEDAGÓGICO ÉTICO Y SE MODELO DE SUPERACIÓN PARA LOS APRENDICES. |
| Experiencia laboral y/o especialización | DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN ELABORACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN, PLANES DE NEGOCIO, CONFORMACIÓN DE MICROEMPRESAS Y EN MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, ARTESANALES, |

| COMPETENCIA | |
|---|---|
| CÓDIGO: | DENOMINACIÓN |
| 210601014 | PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN. |

| **ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA** |
|---|
| DENOMINACIÓN |
| Realizar el seguimiento a las decisiones implementadas de acuerdo con el logro de los resultados |
| Implementar la decisión de acuerdo con las políticas de la organización y el objetivo que se persigue. |
| Analizar la situación o problema teniendo en cuenta los objetivos, políticas, normatividad, y la tecnología disponible en la organización. |

## 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

## DESCRIPCIÓN

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.

## 3. CONOCIMIENTOS

### 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

EL PLAN DE NEGOCIOS, CONCEPTO:
EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO.
TRABAJO EN EQUIPO, LIDERAZGO, TOMA DE DECISIONES.
OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
ELEMENTOS DE LA ESTRATEGIA: NIVELES, MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS, METAS, POLÍTICAS, ESTRATEGIAS FA-DO, ETC.
MERCADOTECNIA, PRODUCCIÓN, ORGANIZACIÓN, ASPECTOS LEGALES Y FINANZAS.
PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

### 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

COMPRENDER EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN DE ACURDO CON LA MISIÓN, VISIÓN Y EL TIPO DE EMPRESA.
TOMAR DECISIONES DE ACUERDO CON LOS ESCENARIOS POSIBLES, AMBIENTE COMPETITIVO, MEDIANTE MODELOS DE SIMULACIÓN QUE IMITAN LA REALIDAD COLOMBIANA, MINIMIZANDO EL RIESGO Y MAXIMIZANDO LOS BENEFICIOS.
ELABORAR LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO (PLAN DE NEGOCIOS) DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA Y LAS NORMAS TÉCNICAS.
ESTABLECER LOS INSTRUMENTOS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO O CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN Y OPERACIÓN EN EL MEDIANO Y LARGO PLAZO.
IMPLEMENTAR LAS MEDIDAS CORRECTIVAS SEGÚN NIVEL DE RESPONSABILIDAD Y PROCEDIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

## 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

INTERACTÚA CON LOS MIEMBROS DEL EQUIPO DE TRABAJO, BUSCANDO LA CONSTRUCCIÓN DE UN FUTURO COMPARTIDO.
PRESENTA CON OBJETIVIDAD LOS INFORMES DE LOS ANÁLISIS, SIMULACIONES Y PROYECCIONES TENIENDO EN CUENTA LA DECISIÓN QUE SE TOMA A LA INSTANCIA PERTINENTE EN LA ORGANIZACIÓN.
IMPLEMENTA CON RESPONSABILIDAD LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN OBJETO DE ANÁLISIS EN LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA, LOS RECURSOS, LAS DIFICULTADES, EN LA TOMA DE DECISIONES.
IDENTIFICA CON RESPONSABILIDAD LAS OPORTUNIDADES Y VARIABLES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFERTA LA ORGANIZACIÓN.
INTERPRETA Y APLICA CON OBJETIVIDAD LAS NORMAS Y TÉCNICAS PARA DETERMINAR LOS INDICADORES FINANCIEROS TENIENDO EN CUENTA LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.

## 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

| | |
|---|---|
| Requisitos Académicos | PROFESIONAL EN ÁREAS CONTABLES, ADMINISTRATIVAS Y/O AFINES Y/O CON ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO. |
| Competencias mínimas | CAPACIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO, HABILIDAD PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS, CAPACIDAD DE LIDERAZGO EN LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO, CREATIVO, INNOVADOR QUE DESARROLLE EL |

| | |
|---|---|
| | LOS APRENDICES Y, POR LO TANTO, CONSTRUYA CULTURA EMPRESARIAL; RESPONSABLE FRENTE A LA ADMINISTRACIÓN, PLANEACIÓN, EVALUACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN; DINÁMICO Y EMPRENDEDOR; ASERTIVO EN LA COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES DEL AMBIENTE PEDAGÓGICO ÉTICO Y SE MODELO DE SUPERACIÓN PARA LOS APRENDICES. |
| Experiencia laboral y/o especialización | DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN ELABORACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN, PLANES DE NEGOCIO, CONFORMACIÓN DE MICROEMPRESAS Y EN MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, ARTESANALES, |

| COMPETENCIA | |
|---|---|
| CÓDIGO: | DENOMINACIÓN |
| 260101001 | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS. |

| **ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA** |
|---|
| DENOMINACIÓN |
| Pronosticar la demanda del producto según comportamiento del mercado y características de la organización. |
| Caracterizar la oferta del mercado de acuerdo con la categoría de producto y segmentos potenciales. |

## 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN

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.

## 3. CONOCIMIENTOS

### 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

NATURALEZA, CONCEPTO Y TIPOS DE PRECIOS.
POLÍTICAS, ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.
ESTRATEGIA DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA.
ESTRUCTURA DE COSTOS DENTRO DEL PRECIO.
DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES.

### 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

CALCULAR LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS COSTOS, INGRESOS, PUNTO DE EQUILIBRIO, MÁRGENES DE RENTABILIDAD, ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA DEMANDA, POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO Y LAS ESTRATEGIAS DE LA COMPETENCIA.
SELECCIONAR LA POLÍTICA DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA, LA MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD Y LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.
FIJAR LOS PRECIOS DE ACUERDO CON EL TIPO DE MERCADO, CLIENTES, PRODUCTOS, PODER DE COMPRA, AMISTAD Y OTROS FACTORES.
FORMULAR COTIZACIONES DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA.

## 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

DEFINE LOS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS CON BASE EN LA POLÍTICA DE LA EMPRESA Y EL SECTOR TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE PRODUCTO Y/O SERVICIO, EL CLIENTE Y EL MERCADO.
CALCULA LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS COSTOS, INGRESOS, PUNTO DE EQUILIBRIO, MÁRGENES DE RENTABILIDAD, ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA, POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO Y LAS ESTRATEGIAS DE LA COMPETENCIA.
FIJA PRECIOS DE ACUERDO CON EL TIPO DE MERCADO, CLIENTES, PRODUCTOS, PODER DE COMPRA, AMISTAD Y OTROS FACTORES.
MAXIMIZA UTILIDADES EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA, FOMENTANDO LA CULTURA DEL AHORRO Y LA REINVERSIÓN DE CAPITAL.
FORMULA COTIZACIONES DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA.

## 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

| | |
|---|---|
| Requisitos Académicos | PROFESIONAL EN ÁREAS CONTABLES, ADMINISTRATIVAS Y/O AFINES Y/O CON ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO. |
| Competencias mínimas | CAPACIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO, HABILIDAD PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS, CAPACIDAD DE LIDERAZGO EN LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO, CREATIVO, INNOVADOR QUE DESARROLLE EL POTENCIAL DE LOS APRENDICES Y, POR LO TANTO, CONSTRUYA CULTURA EMPRESARIAL; RESPONSABLE FRENTE A LA ADMINISTRACIÓN, PLANEACIÓN, EVALUACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN; DINÁMICO Y EMPRENDEDOR; ASERTIVO EN LA COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES DEL AMBIENTE PEDAGÓGICO ÉTICO Y SE MODELO DE SUPERACIÓN PARA LOS APRENDICES. |
| Experiencia laboral y/o especialización | DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN ELABORACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN, PLANES DE NEGOCIO, CONFORMACIÓN DE MICROEMPRESAS Y EN MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, ARTESANALES, |

| COMPETENCIA | |
|---|---|
| CÓDIGO: | DENOMINACIÓN |
| 260101021 | REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN. |

**ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA**

| DENOMINACIÓN |
|---|
| Realizar contratos comerciales según normas legales vigentes y acuerdo entre las partes |
| Acordar términos de negociación con los proveedores y clientes según objetivos y estrategias establecidas por la organización. |
| Estructurar las propuestas y contrapropuestas de los productos y servicios según necesidades y requerimientos de los clientes. |

## 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN

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

## 3. CONOCIMIENTOS

### 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO: TIPOS DE CLIENTES, SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE EMPRESAS, SEGMENTACIÓN DE LA POBLACIÓN, COMPORTAMIENTO DE CONSUMO DE CLIENTES REALES Y POTENCIALES, COMPORTAMIENTO DE COMPRA, PERFILES DE CLIENTES.
EMPAQUES, ENVASES, EMBALAJES: TIPOS.
MANUAL DEL FABRICANTE FICHA TÉCNICA: PROPIEDADES Y BENEFICIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO, MARCA MODOS DE USO O CONSUMO, CUIDADOS EN EL MANEJO Y TRASLADO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, CUIDADOS ESPECIALES.
MEDIOS DE APOYO: MANUALES, CATÁLOGOS, PLEGABLES, FOLLETOS, DEMOSTRACIONES, DEGUSTACIONES, MEDIO VIRTUAL.
LA VENTA: CONCEPTO, OBJETIVOS, PLAN DE VENTA, COBERTURA DE LA VENTA, FASES DE LA VENTA.
CANALES Y ESTRATEGIAS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN: VENTA PERSONAL, VENTA DIRECTA, E-COMMERCE.
ASOCIATIVIDAD EN RED.

### 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

CONTACTAR A CLIENTES POTENCIALES.
PRESENTAR Y ARGUMENTAR A LOS CLIENTES LOS BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, CARACTERÍSTICA DISTINTIVAS DE EXCLUSIVIDAD E INNOVACIÓN, BONDADES Y NECESIDADES QUE SATISFACEN APOYADOS CON EL USO DE CATÁLOGOS, MANUALES, Y MEDIOS VIRTUALES.
PLANTEAR LA INFORMACIÓN SOBRE GARANTÍAS Y SERVICIO POSTVENTA PARA LOS PRODUCTOS ADQUIRIDOS.
INFORMAR A LOS CLIENTES SOBRE DISPONIBILIDAD Y CONDICIONES DE ENTREGA.
PREPARAR ESTRATEGIAS DE PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

## 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

PRESENTA Y ARGUMENTA A LOS CLIENTES LOS BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS APOYADOS CON EL USO DE CATÁLOGOS, MANUALES Y MEDIOS VIRTUALES.
PREPARA ESTRATEGIAS DE PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ACUDIENDO A DEMOSTRACIONES, MUESTRAS, DEGUSTACIONES Y EXHIBICIONES.
INFORMA A LOS CLIENTES SOBRE DISPONIBILIDAD, CONDICIONES DE ENTREGA, GARANTÍAS Y SERVICIO POSTVENTA PARA LOS PRODUCTOS ADQUIRIDOS.
APLICA ESTRATEGIAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN APOYADO EN MEDIO DE COMUNICACIÓN ESTABLECIDO POR LA ORGANIZACIÓN.

## 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

| | |
|---|---|
| Requisitos Académicos | PROFESIONAL EN ÁREAS CONTABLES, ADMINISTRATIVAS Y/O AFINES Y/O CON ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO. |
| Competencias mínimas | CAPACIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO, HABILIDAD PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE LOS GRUPOS, CAPACIDAD DE LIDERAZGO EN LA REALIZACIÓN DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO, CREATIVO, INNOVADOR QUE DESARROLLE EL POTENCIAL DE LOS APRENDICES Y, POR LO TANTO, CONSTRUYA CULTURA EMPRESARIAL; RESPONSABLE FRENTE A LA ADMINISTRACIÓN, PLANEACIÓN, EVALUACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN; DINÁMICO Y EMPRENDEDOR; ASERTIVO EN LA COMUNICACIÓN Y RELACIONES INTERPERSONALES DEL AMBIENTE PEDAGÓGICO ÉTICO Y SE MODELO DE |

| | |
|---|---|
| | SUPERACIÓN PARA LOS APRENDICES. |
| Experiencia laboral y/o especialización | DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA CON EXPERIENCIA DEMOSTRADA EN ELABORACIÓN DE PLANES DE COMERCIALIZACIÓN, PLANES DE NEGOCIO, CONFORMACIÓN DE MICROEMPRESAS Y EN MERCADEO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, ARTESANALES, |

| COMPETENCIA | |
|---|---|
| CÓDIGO: | DENOMINACIÓN |
| 280301005 | IDENTIFICAR LAS DIFERENTES ACTIVIDADES EN UN PROCESO CONSTRUCTIVO DE EDIFICACIÓN E INFRAESTRUCTURA DE ACUERDO CON NORMAS VIGENTES Y CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO |

| **ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA** |
|---|
| DENOMINACIÓN |
| Reconocer los tipos y características de materiales y equipos utilizados en los procesos constructivos de una edificación u obra civil encaminadas a la identificación de peligros, evaluación y control de riesgos de acuerdo con características y específico |
| Reconocer los procesos constructivos de una edificación u obra civil encaminadas a la identificación de peligros, evaluación y control de riesgos de acuerdo con características y especificaciones del proyecto. |

## 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

| DESCRIPCIÓN |
|---|
| VERIFICAR LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS CONSTRUCTIVOS TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES, PLANOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS. |
| REALIZAR DIAGNOSTICO AL ESTADO DE LA VIVIENDA DE ACUERDO CON NORMAS, PLANOS Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS. |
| EJECUTAR ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO BÁSICO TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y DIAGNOSTICO DEL PROYECTO. |
| PREPARAR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DE OBRA Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS. |
| EJECUTAR OBRAS DE MANTENIMIENTO EN VIVIENDA CON BASE EN LAS CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO CONSTRUCTIVO. |

## 3. CONOCIMIENTOS

### 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

SISTEMAS DE UNIDADES: TIPOS, REPRESENTACIÓN, CONVERSIONES, APLICACIÓN, CÁLCULOS.
GEOMETRÍA PLANA: LÍNEA, ÁNGULO, POLÍGONOS, TEOREMA DE PITÁGORAS, PENDIENTES, DIMENSIONAMIENTO, CÁLCULOS.
PLANOS Y FICHAS TÉCNICAS: LECTURA, INTERPRETACIÓN, UTILIZACIÓN, SIMBOLOGÍA, ESPECIFICACIONES, MANUALES.

MATERIALES E INSUMOS: CARACTERÍSTICAS, TIPOS, ESPECIFICACIONES, USOS, ALMACENAMIENTO, CÁLCULO DE CANTIDADES, GRANULOMETRÍAS, FABRICACIÓN.
HERRAMIENTAS Y EQUIPOS: CARACTERÍSTICAS, TIPOS, USOS, MANEJO, MANTENIMIENTO, ESPECIFICACIONES.
SISTEMAS CONSTRUCTIVOS: DENOMINACIÓN, PROCEDIMIENTOS, ETAPAS.
REPLANTEO DE OBRA: DEFINICIÓN, PROCEDIMIENTOS, TÉCNICAS, APLICABILIDAD.
PROGRAMACIÓN DE OBRA: DEFINICIÓN, ALCANCE, APLICABILIDAD, OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS, ADMINISTRACIÓN.
CONTROL DE CALIDAD: PROCEDIMIENTOS, VERIFICACIÓN, PARÁMETROS.
SEGURIDAD E HIGIENE INDUSTRIAL: NORMATIVIDAD VIGENTE, ERGONOMÍA, ELEMENTOS DE PROTECCIÓN

## 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICAR FALLAS EN LA VIVIENDA E INSTALACIONES TÉCNICAS.
PLANEAR LA EJECUCIÓN DEL MANTENIMIENTO.
REPLANTEAR EL PROYECTO O ACTIVIDAD CONSTRUCTIVA.
CALCULAR CANTIDADES DE OBRA Y MATERIALES.
INTERPRETAR PLANOS ARQUITECTÓNICOS Y DE DETALLES.
PREPARAR INSUMOS, MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS.
PREPARAR MEZCLAS PARA MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.
EJECUTAR PROCESOS CONSTRUCTIVOS PARA VIVIENDA Y OTRAS EDIFICACIONES.
PREPARAR SUPERFICIES DE TRABAJO.
INSTALAR MATERIALES Y PIEZAS DE MAMPOSTERÍA.
OPERAR HERRAMIENTAS Y EQUIPO.
VERIFICAR LA CALIDAD EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS CONSTRUCTIVOS.
IMPLEMENTAR NORMAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL.

## 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

IDENTIFICA HUMEDADES Y FALLAS EN LA VIVIENDA CON BASE EN NORMAS, PLANOS, ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.
PROGRAMA LA EJECUCIÓN DEL MANTENIMIENTO TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS Y FALLOS DETECTADOS.
CALCULA CANTIDADES Y HERRAMIENTAS SEGÚN PLANO Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.
SELECCIONA MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y TIPO DE ACTIVIDAD A EJECUTAR.
INTERPRETA PLANOS Y FICHAS TÉCNICAS DE ACUERDO CON EL TIPO DE PROYECTO O ACTIVIDAD A EJECUTAR.
PREPARA EL SITIO DE TRABAJO SEGÚN CONDICIONES DEL TERRENO.
REALIZA INSTALACIONES TÉCNICAS SEGÚN ESPECIFICACIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS.
OPERA HERRAMIENTAS Y EQUIPO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PROCESO A EJECUTAR.
EJECUTA LOS PROCESOS CONSTRUCTIVOS DE ACUERDO CON EL TIPO DE ACTIVIDAD DE MANTENIMIENTO PROGRAMADA.
VERIFICA LA CALIDAD EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS CONSTRUCTIVOS DE ACUERDO CON ESPECIFICACIONES, PLANOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.
APLICA NORMATIVIDAD VIGENTE Y DE ACUERDO CON EL TIPO DE ACTIVIDAD A EJECUTAR.
IMPLEMENTA NORMAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD

## 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

| Modelo de Mejora Continua | LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br>MATERIALES HERRAMIENTAS<br>RED TECNOLÓGICA<br>MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN |
|---|---|

| | |
|---|---|
| Requisitos Académicos | PROFESIONAL, TECNÓLOGO, TÉCNICO EN ÁREAS RELACIONADAS AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN. |
| Competencias mínimas | FORMULACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS, CON CAPACIDAD DE GESTIÓN DE RECURSOS, CONOCIMIENTOS EN MANEJO TIC, PROACTIVO PARA INDUCIR AL GRUPO HACIA LA CONFORMACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS SOSTENIBLES. |
| Experiencia laboral y/o especialización | UN (1) AÑO EN EL ÁREA ESPECÍFICA. |

## CONTROL DEL DOCUMENTO

| | NOMBRE | CARGO | DEPENDENCIA / RED | FECHA |
|---|---|---|---|---|
| Responsable del diseño | IVAN DARIO GARCIA ORDOÑEZ | EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR | CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LA CONSTRUCCIÓN Y LA INDUSTRIA. REGIONAL QUINDÍO | 03/10/2012 |
| Responsable del diseño | LUIS ALBERTO GOMEZ GRAJALES | APROBAR ANALISIS | CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LA CONSTRUCCIÓN Y LA INDUSTRIA. REGIONAL QUINDÍO | 03/10/2012 |
| Responsable del diseño | ELIZABETH CRISTINA ORTIZ BETANCU | ACTIVAR PROGRAMA | DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL | 09/10/2012 |
| Responsable del diseño | ELIZABETH CRISTINA ORTIZ BETANCU | APROBAR ANALISIS | DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL | 11/02/2014 |
| Responsable del diseño | ELIZABETH CRISTINA ORTIZ BETANCU | ACTIVAR PROGRAMA | DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL | 19/02/2014 |
| Aprobación | LUIS ALBERTO GOMEZ GRAJALES | | CENTRO PARA EL | 08/10/20 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LA CONSTRUCCIÓN Y LA INDUSTRIA. REGIONAL QUINDÍO | 12 |
| Aprobación | ELIZABETH CRISTINA ORTIZ | | DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL | 19/02/2014 |