PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 31 de Octubre del 2023

Señor (a)
JORGE HERNANDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No CO1.PCCNTR.4638008
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.4638008 del año 2023

MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.868.955 de PLANETA RICA, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir, 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: un (01) pago proporcional de febrero por valor de $1.140.750, Nueve (09) pagos iguales de marzo a noviembre por valor de $3.802.500 IVA incluido, cada uno y un (01) pago proporcional de diciembre por valor de $1.901.250 IVA incluido.

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en **la cuenta de Ahorro No. 0716142179 BBVA**, cuyo titular es el Contratista

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE INSTRUCTORES DE DIFERENTES AREAS DEL CONOCIMIENTO PARA IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL EN EL PROGRAMA DE ATENCION DE LA POBLACION VICTIMA DE LA VIOLENCIA EN EL ÁREA DE COMERCIO Y VENTAS - GESTIÓN DE MERCADOS

Obligaciones Especificas: VC

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear e Impartir 160 horas mensuales de formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Se realizó alistamiento de procesos académicos en los programas de formación: • Fortalecimiento de mercadeo y venta en la ficha: 2839498 en el municipio de Montelíbano **Resultado de Aprendizaje:** realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del Mercado. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. • Fortalecimiento de mercadeo y venta en la ficha: 2842135 en el municipio de Canalete **Resultado de Aprendizaje:** realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del Mercado. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. • Fortalecimiento de mercadeo y venta en la ficha: 2844967 en el municipio de Tuchin **Resultado de Aprendizaje:** realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del Mercado. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	**Anexo 1** Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha. 2839498 **Anexo 2** Listas de asistencias. **Anexo 3** Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha. 2842135 **Anexo 4** Listas de asistencias. **Anexo 5** Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha. 2844967 **Anexo 6** Listas de asistencias. **Anexo 7** Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha. 2853904 **Anexo 8** Plan concertado **Anexo 9** Listas de asistencias. **Anexo 10**

		• Fortalecimiento de mercadeo y venta en la ficha: 2853904 en el municipio de San andres de sotavento. **Resultado de Aprendizaje:** realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del Mercado. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	Reporte de horas del instructor (Sofia plus)
2	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello	Se asociaron los aprendices a la ruta de aprendizaje de la ficha 2853904	**Anexo 11** Captura de pantalla asociación ficha 2853904
3	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato	Se aporto a la meta con la creación de la ficha 2853904 fortalecimiento en mercadeo y venta para un total de 25 aprendices los cuales 25 pertenecen a la población de víctimas. .	**Anexo 12** Listados verificados en vivanto.
4	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo	Se aplicaron las actividades didácticas plasmadas en las guías de aprendizaje como estrategias pedagógicas.	**Anexo 1 - 3 - 5 - 7** Guías de aprendizaje

	el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.		
5	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Se realizó el acompañamiento a los aprendices en las actividades programadas en las guías de aprendizaje desarrolladas. No se han reportado dificultades.	**Anexo 13 – 14 – 15 - 16** Fotografías
6	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Se asistió a la feria de emprendimiento sembradores de paz.	**Anexo 17** Fotografías **Anexo 18** Listado de asistencia
7	Informar oportunamente sobre las novedades de	Se envió correo electrónico con el reporte inicial de novedades sobre el ambiente de formación de la ficha: 2853904	**Anexo 19** Reporte inicial de novedades del

	ambientes de aprendizajes y materiales de formación.	fortalecimiento en mercadeo y ventas en el municipio de San andres de sotavento	ambiente ficha: 2853904
8	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo. Los anexos del presente informe	Los anexos del presente informe
9	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante el periodo no se recibieron requerimientos por parte del subdirector del centro	No aplica
10	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sofiaplus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	Actualmente las fichas se encuentra en vigentes.	**No aplica**
11	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación requerida en el proceso de formación según la	Se actualizaron las carperas de evidencia en el DRIVE portafolio del instructor - programa de víctima.	**Anexo 20** Pantallazo del portafolio del instructor (drive) MARTHA GRACIA GÓMEZ

	guía para desarrollar los procesos formativos.		
12	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda	Se realizo la capacitación de protocolos de bioseguridad.	**Anexo 21** certificado del curso.

	novedad derivada del contrato.		

A continua1ción, 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.	135423	Monteria - Montelibano	24 de julio de 2023	27 de julio de 2023
2.				

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. **4518049414** de la planilla mes de SEPTIEMBRE, **operador Coomeva**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (52) folios

Cordialmente,

Firma
MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
Contratista
C.C. No. 50.868,955 de PLANETA RICA

Recibí a satisfacción:

JORGE HERNANDEZ GUERRA
Supervisor(a) Contrato No CO1.PCCNTR.4638008 DE 2023
Coordinador Académico CABP

ANEXOS

Obligación Contractual 1

Anexo 1: Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha. 2839498

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330031 V.2
- Nombre del Proyecto: No Aplica
- Fase del Proyecto No Aplica
- Actividad de Proyecto: No Aplica
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas.
- Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN

Cordial saludo respetado aprendiz, le doy la bienvenida al desarrollo de la presente guía, cuyo objetivo es brindarle herramientas para la estructuración de la oferta comercial de su negocio, adquiriendo conocimientos y destrezas en el proceso de venta de sus productos o servicios, siendo este paso fundamental en el momento de concretar la venta con el cliente y una planeación necesaria para enfocar sus estrategias comerciales.

Por esta razón lo invito a que desarrolle la presente la guía con todo el empeño y compromiso que seguro le otorgará grandes objetivos en su empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Respetado aprendiz, la presente actividad está enfocada en fortalecer actitudes y valores, basadas en la aplicación de didácticas que refuercen contenidos co-relacionados con el objetivo de la

presente guía. Cada actividad tiene una descripción para su respectivo desarrollo, si tiene alguna duda comuníquese con el instructor vía WhatsApp o correo electrónico.

1. Para esta primera actividad lo invito a que se divierta y comparta con el grupo las siguientes preguntas:

¿Si tuviera la posibilidad de ser un animal cual seria y por qué?

¿ Si fuera una figura pública quien le gustaría ser y por qué?

¿ Si tuviera la posibilidad de nacer en otro país o territorio cual esogería y por qué?

¿De los habitos que usted ha aduirido en la vida, cual le gustaría cambiar y por qué?

Las respuesta será expuestas en mesa redonda moderado por el instructor.

2. Aprendiz a continuación lo invito a leer el siguiente articulo de titulo: "El valor de vender desde los valores" del autor Manuel Luque Menéndez facilitado por el instructor, que también podrá encontrar en el Drive de la sesión en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/11hYxA5YaM0chZFtjiUulJdW_CUlskaXZ/view?usp=sharing

Teniendo en cuenta la lectura lo invito a que hagamos el estudió del siguiente caso: En Colombia el sector productivo constamente crece y se reinventa, caracterizándonos por ser un mercado competitivo e innovador, sin embargo en muchos casos se pierden los negocios o las ventas para la falta de conocimiento y empoderamiento del vendedor en su producto, empresa o actividad económica. ¿Por qué considerada que esto sucede y como podemos mejorarlo?

3. En esta tercera actividad lo invito a que ingrese en el siguiente link del portal Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=GIjCzw4s2nE&ab_channel=HappyTV y observe el video denominado el "Vendedor de Humo" de PrimerFrame.

Teniendo en cuenta el video en una sola palabra defina el aprendizaje que le genero la historia y como lo aplicaría a su vida, comparta su respuesta en mesa redonda moderada por el instructor.

4. Para finalizar esta actividad de reflexión inicial lo invito a que comparta una fotografía suya junto con su historia de vida – subala en el en el siguiente Padlet creado por el instructor: https://padlet.com/ , donde podrá observar las demás historias y realimentar.

Usted podrá compartir su información en el Padlet, entrando a la pagina: https://padlet.com/ en el botón más (+) de la esquina inferior derecha, seguidamente agregue el título y adjunte la fotografía desde su ordenador o celular junto con el texto en el cuedro de ingreso, si tiene alguna duda para ingresar al Padlet comuníquese con el instructor.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

1. Estimado Aprendiz, con el objetivo de consultar los conocimientos previos que tiene acerca de la estructuración de la oferta comercial que es el objetivo de la presente sesión, lo invito a responder el siguiente cuestionario:

- Teniendo en cuenta que en todo proceso de ventas es importante aplicar estrategias que nos ayuden hacer efectivas las ventas de nuestros productos y servicios, ¿ Que estratégias comerciales usted conoce o aplica a la hora de realizar una venta?

- En la estructuración de una propuesta comercial es importante identificar los clientes potenciales y lograr segmentarlos. ¿ Como idenditifica en el mercado los futuros clientes?

- Identificar las necesidades del mercado juega un papel fundamental cuando se entra al mercado, apuntarle a una necesidad insatisfecha, garantiza el éxito de los negocios, ¿Como reconoce las necesidad del mercado?

- Cuando se define el objetivo de ventas del emprendimiento es importante determinar los costos de la propuesta comercial, ¿Cómo estructura los costos en su emprendimiento?

- Elaborar un plan con las estrategias comerciales, nos define una ruta a seguir, el éxito del cumplimiento de los objetivos depende de saber elegirlos. ¿ Como cree usted que se definen los objetivos al interior de la organización?

Las respuestas envíelas al correo electrónico del instructor y socialícelas en la sesión programada.

2. Estimado aprendiz lo invito a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=4EC3mvmf9fc&ab_channel=maricarmenLopez fragmento de la película: En busca de la felicidad de Gabriele Muccino, el video tiene por nombre: Ejemplo de un Discurso del Ascensor o Elevator Pitch.
   Despúes de observar el video elabore un texto de no más 15 renglones donde comparta que enseñanza del dejó. El texto envíelo al correo del instructor por Correo electrónico o WhastApp.

3. En la presente actividad actividad ingrese al siguiente Blog en el link: https://blog.hubspot.es/marketing/ejemplos-storytelling donde encontrara ejemplos de campañas de mercadeo existosas y sus respectivos aprendizajes, para esta actividad lo invito a que elabore una infografía de una de las empresas ahí detalladas, donde explique como lograron el éxito. Envíe una foto por WhastApp o Correo electrónico al instructor del ejercicio realizado en el medio que más se le facilite, sea manual o digital según su habilidad y expongalo en la sesión programada.

4. Estimado Aprendiz, lo invito a leer y el articulo que le facilita el instructor que también lo encuentra ingresando al Drive de la sesión en siguiente enlace; https://drive.google.com/file/d/1YJ-pZSCal4jTV9kLifbkkXqOeIDHetcK/view?usp=sharing en este enlace puede encontrar del libro: "Fundamentos del Marketing" del autor Gary Armstrong en la pagina 7 el capitulo: Compresión del Mercado y de las necesidades del cliente.

Para finalizar esta actividad lo invito a leer y realizar un análisis de las estrategias para identificar las necesidades del mercado, enviar al correo electrónico o via WhatsApp al instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Con la realización de las siguientes actividades, el aprendiz tendrá la capacidad de:

COGNITIVA: Identificar las necesidades del cliente mediante metodos de recopilación de la información según objetivo de investigación de mercados planteado por la organización.

PROCEDIMENTAL: Realizar el plan de mercadeo teniendo en cuenta el analisis de la investigación de mercados y los objetivos de la organización.

ACTITUDINAL Y VALORATIVA: Mostrar liderzago en la ejecución de estratégias de ventas, aplicando técnicas de venta según el perfil del cliente.

Actividad de Apropiacion No. 1: Estimado aprendiz, lo invito a que lea el mapa conceptual facilitado por el instructor o que también encontrará en el siguiente link del Drive de la Sesión: https://drive.google.com/file/d/1UClYOMh-vE7w3EEhycEwesh4QU3T2x--/view?usp=sharing titulado ¿Qué investigar? Del libro: Introducción a la investigación de mercados del autor Laura Estela Fischer de la Vega.

Para esta actividad es importante leer el mapa coceptual y realizar una exposición de lo aprendido frente al grupo y al instructor, en sesión programada.

Actividad de Apropiación No. 2: Estimado aprendiz en esta siguiente actividad lo invito a participar de la explicación del instructor acerca de los pasos para estructura una investigación de mercados, determinando las necesidades y el objetivo de este proceso. Esta explicación estará acompañada de la lectura del siguiente blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/ titulado: "7 pasos para hacer investigación de mercado" de la autora Ana Codeglia.

Participe en la sesión activamente y resulva sus dudas o inquietudes.

Actividad de Apropiación No. 3: Estimado aprendiz se va a reunir en grupo de tres personas para observar el video: "Diez casos de investigación de mercados" y elegir voluntariamente una empresa para realizarle un análisis del aprendizaje visto, esto se expondra en mesa redonda moderada por el isntructor.

Link del Video: https://www.youtube.com/watch?v=VZt2YJNTYEE&ab_channel=MarinaMartinezSedano

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz, lo invito a observar el siguiente video explicactivo acerca de la estructuración de un plan de mercadeo en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=kKzKVhUsB4M&ab_channel=AprendeMarketing de titulo: ¿Cómo elaborar un plan de marketing? Del grupo Aprende marketing.

- Para esta actividad vamos a realizar la dinámica de Brainstorming o lluvia de ideas para estructurar un plan de mercadeo para una empresa ejemplo de venta de zapatillas deportivas cuyo objetivo es lanzar una nueva línea de zapatillas al mercado, teniendo en cuenta los datos para la estructuración expuestos por el instructor. Al finalizar el ejercicio se socializan los aprendijes y las mejoras del plan de mercadeo realizado por todos mediante mesa redonda.

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz para finalizar la presente actividad de apropiación de conocimiento lo invito a entra a el siguiente Blog en el enlace: https://blog.luz.vc/es/como-hacer/propuesta-comercial-eficiente/ titulado: "Cómo hacer una propuesta comercial eficiente" del autor Rafael Ávila en que encontrará los pasos para realizar una propuesta comercial.

Lo invito a dejar sus comentarios del aprendizaje al finalizar la lectura del blog, tomarle pantallazo y compartirlo en el Padlet del grupo en el siguiente enlace: https://padlet.com/dashboard

3.4. Actividades de Transferencia

Actividad de Transferencia del Conocimiento No. 1: Estimado aprendiz de acuerdo al trabajo realizado y tomando como referente la empresa que cada unos de ustedes escogió; como idea de negocio o negocio en ejecución, desarrolle una propuesta comercial para sus productos o servicios, según la identificación de las necesidades y la investigación de mercados aprendidas previamente.

Envíe el documento por correo electrónico o whastApp al instructor y expongalo al grupo, grabando un video de 3 minutos y publicándolo en el siguiente Padlet: https://padlet.com/dashboard o exponiendo en la sesión definida para este tema.

Materiales: Hojas de papel, Lapiceros/Lápiz, Marcador borrable, Borrador, Video Beam, Computador Portatil o de Mesa, Tablero Aclírico

Equipos: Video beam, Computadores, Televisor,cable HDMI. Herramientas agricolas (Palas, picas, machetes, palines, barras,azadones, Flexometros o cintas metricas), Calculadora, Equipos bebederos, Equipos Comederos, Equipos de la planta de Concentrados: Mezcladora, Pica pasto, Molino, Pelletizadora.

Ambiente: Aula convencional, dotada de: Fuentes eléctricas, Videobeam, Tablero o Pizarra (interactiva digital), sillas, mesas, papel, marcadores, y dotadas de elementos de seguridad y salud en el trabajo.

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
EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO Aplicación de cuestionario sobre Investigación de mercados. PRODUCTO	Caracteriza los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado.	**Técnica** Formulación de preguntas. **Instrumento** Cuestionario sobre investigación de mercado.
EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO. Exposición análisis de Investigación de mercados y Propuesta comercial.	Selecciona los segmentos de mercado aplicando los criterios de segmentación y las políticas de la organización.	**Técnica** Exposición **Instrumento** Listas de chequeo desempeño.
EVIDENCIAS DE PRODUCTO **Plan de Mercadeo**	Estructura la oferta comercial teniendo en cuenta el perfil de los clientes y condiciones del mercado	**Técnica** Infografía **Instrumento** Lista de chequeo de Producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Marketing: es el término utilizado para referirse al conjunto de técnicas o estrategias utilizadas para estudiar el comportamiento de los mercados, la gestión comercial de las empresas y de las

necesidades de los consumidores. Dicho término, aunque podemos encontrarlo ya incluido en las últimas ediciones del Diccionario de la lengua española, se nos muestra de forma cursiva al considerarse un anglicismo o término extranjero, cuya traducción o equivalente es la palabra mercadotecnia, aunque también es utilizado de forma frecuente como tal, el término mercadeo.

Propuesta de Valor: Una propuesta de valor es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta.

Investigación de mercados: es la herramienta necesaria para la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información, 1con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la mercadotecnia.

Segmento Objetivo: Como su propio nombre indica, se trata de identificar segmentos de [Mercado (Marketing)(mercado)] o grupos uniformes más pequeños, pues la segmentación de un mercado en muchos mercados se puede asociar, de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

Perfil del Cliente: Un perfil de cliente, o marketing persona en inglés, representa a un segmento de los miembros de la audiencia que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra.

Al identificar diferentes preferencias o necesidades, puedes conocer qué es relevante para ellos a nivel personal.

Canales de comunicación : Un canal de comunicación es el medio físico a través del cual se lleva a cabo un acto comunicativo, es decir, que sirve para el intercambio de información entre un emisor y uno o varios receptores.

Estrategia de Ventas: Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas.

Plan de mercadeo: es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de mercadotecnia

Propuesta comercial: es un documento muy importante y que puede ser decisivo para que tu prospecto se convierta en un cliente. Una propuesta comercial puede variar mucho de acuerdo con la empresa, pero generalmente contiene información detallada del producto o servicio ofrecido, plazo y formas de pago.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

• Información tomada de:

Gary Armstrong, "Fundamentos de marketing /", -:Pearson Educación, 2013. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215444/), el día 2020-10-30.

Laura Estela Fischer de la Vega, "Introducción a la investigación de mercados /", -:McGraw-Hill Interamericana, 2017. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://www.bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215548/), el día 2020-10-30.

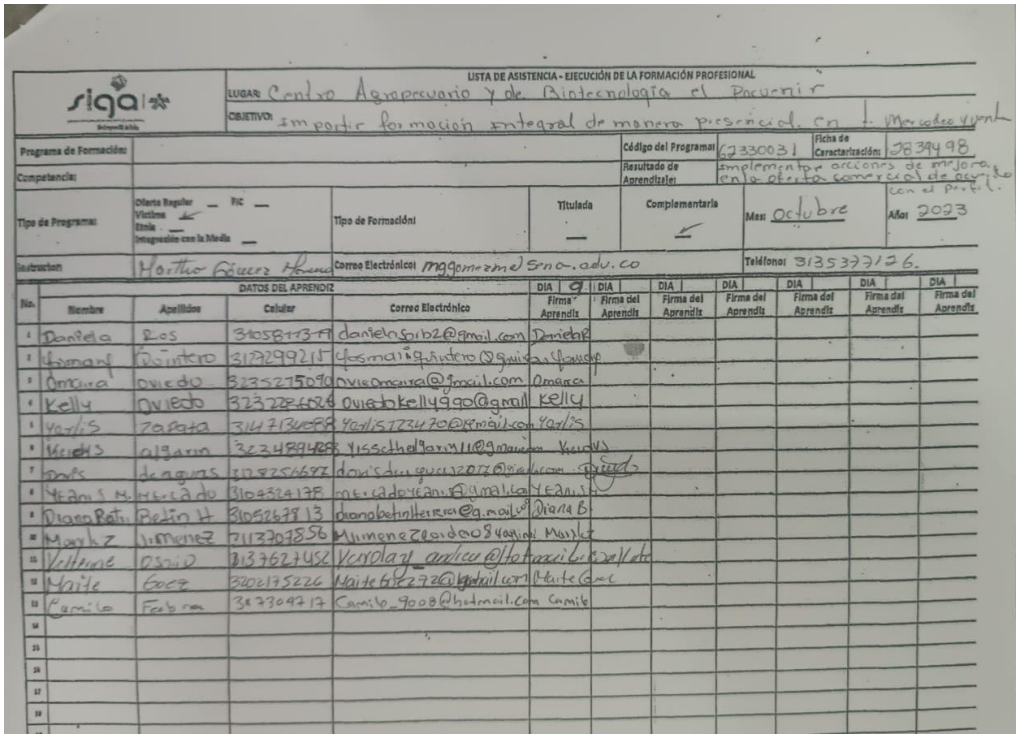
Ana Codeglia, “7 pasos para hacer investigación de mercados” Hotmart, 2020, consulta en línea blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha		Razón del Cambio
Autor (es)	**MARTHA GOMEZ MORENO**	**INSTRUCTOR**	**VICTIMAS**	**FEBRERO 2023**		

Obligación contractual 1

Anexo 2: Listados de asistencia de la ficha 2839498



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir

OBJETIVO: Impartir formación integral de manera presencial en [illegible] Mercadeo y ventas

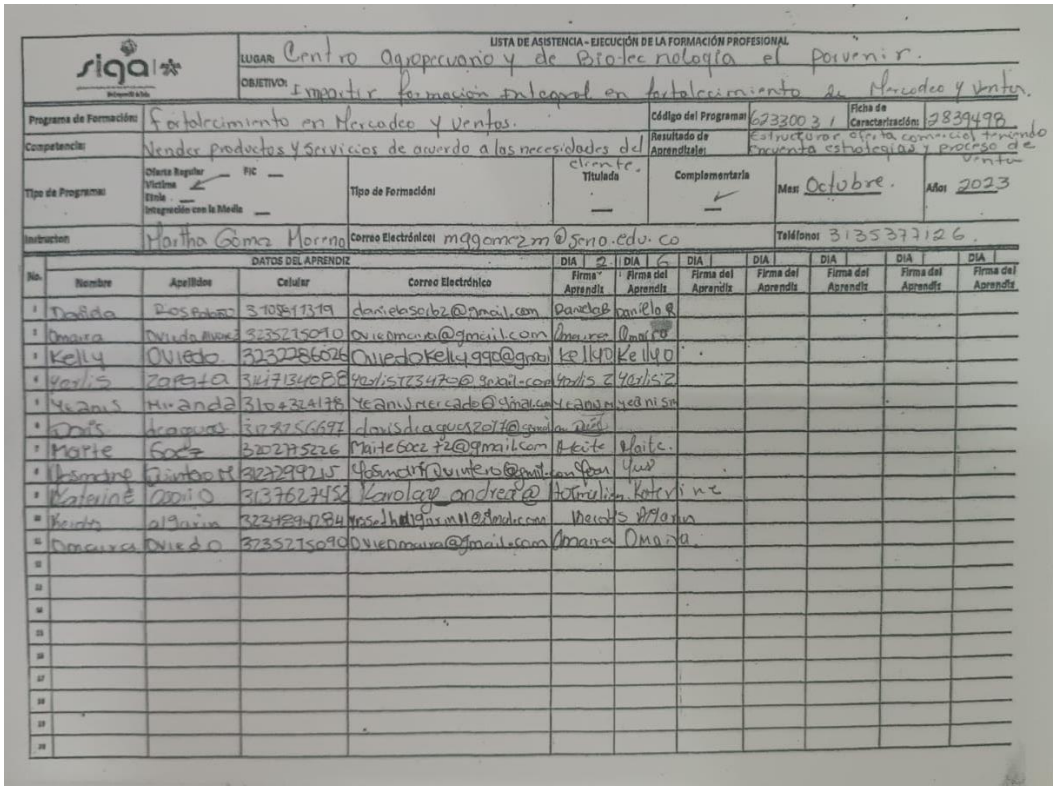
Programa de Formación: | Código del Programa: 6733031 | Ficha de Caracterización: 2839498

Competencia: | Resultado de Aprendizaje: implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil

Tipo de Programa: Oferta Regular ___ FIC ___ Víctima ___ Etnia ___ Integración con la Media ___ | Tipo de Formación: | Titulada ___ | Complementaria ✓ | Mes: Octubre | Año: 2023

Instructor: Martha Gómez Herrera | Correo Electrónico: mggomezm@sena.edu.co | Teléfono: 3135377126

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 9 Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Daniela	Ros	3105811319	danielaSoib2@gmail.com	Daniela R						
2	Yasmani	Quintero	3127299215	yasmaiquintero@gmail.com	Yasmani						
3	Omaira	Oviedo	3235275090	OviedOmaira@gmail.com	Omaira						
4	Kelly	Oviedo	3232866026	Oviedokelly990@gmail	Kelly						
5	Yarlis	Zapata	3147134088	Yarlis12347@gmail.com	Yarlis						
6	Yesenia	algarin	3234894088	Yissethalgarin11@gmail.com	Yesenia						
7	Doris	dragones	3128756697	dorisdragones2017@gmail.com	Doris						
8	Yeanis	Miranda	3104324178	yeanismercado@gmail.com	Yeanis						
9	Diana	Patiño H	3105268813	dianapatinoherrera@gmail.com	Diana P						
10	Maykz	Jimenez	7113078856	Mjimenezcordoba@gmail.com	Maykz						
11	Katerine	Ospino	3137627452	Karolay_andrea@hotmail.com	Katerine						
12	Maite	Goez	3202175226	Maite6622@hotmail.com	Maite						
13	Camilo	Febres	3173097217	Camilo_9008@hotmail.com	Camilo						



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir.

OBJETIVO: Impartir formación integral en fortalecimiento de Mercadeo y Ventas.

Programa de Formación: Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas. | Código del Programa: 6733031 | Ficha de Caracterización: 2839498

Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo a las necesidades del cliente. | Resultado de Aprendizaje: Estructurar oferta comercial teniendo encuenta estrategias y proceso de venta

Tipo de Programa: Oferta Regular ___ FIC ___ Víctima ___ Etnia ___ Integración con la Media ___ | Tipo de Formación: | Titulada ___ | Complementaria ✓ | Mes: Octubre. | Año: 2023

Instructor: Martha Gómez Herrera | Correo Electrónico: mggomezm@sena.edu.co | Teléfono: 3135377126.

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 2 Firma Aprendiz	DIA 6 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Daniela	Ros Arroyo	3105811319	danielaSoib2@gmail.com	Daniela R	Daniela R					
2	Omaira	Oviedo Alvarez	3235275090	OviedOmaira@gmail.com	Omaira	Omaira					
3	Kelly	Oviedo	3232866026	Oviedokelly990@gmail	Kelly	Kelly					
4	Yarlis	Zapata	3147134088	Yarlis12347@gmail.com	Yarlis	Yarlis					
5	Yeanis	Miranda	3104324178	yeanismercado@gmail.com	Yeanis	Yeanis					
6	Doris	dragones	3128756697	dorisdragones2017@gmail.com	Doris						
7	Maite	Goez	3202175226	Maite6622@gmail.com	Maite	Maite					
8	Yasmani	Quintero M	3127299215	yasmaiquintero@gmail.com	Yasmani	Yasmani					
9	Katerine	Ospino	3137627452	Karolay_andrea@hotmail.com	Katerine	Katerine					
10	Yesenia	algarin	3234894088	Yissethalgarin11@gmail.com	Yesenia	Yesenia					
11	Omaira	Oviedo	3235275090	OviedOmaira@gmail.com	Omaira	Omaira					

Obligación contractual 1
Anexo 3: Guías de Aprendizaje programa de los programas de formación en fortalecimiento de mercadeo y ventas de la ficha 2842135

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330031 V.2
- Nombre del Proyecto: No Aplica
- Fase del Proyecto No Aplica
- Actividad de Proyecto: No Aplica
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas.
- Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN

Cordial saludo respetado aprendiz, le doy la bienvenida al desarrollo de la presente guía, cuyo objetivo es brindarle herramientas para la estructuración de la oferta comercial de su negocio, adquiriendo conocimientos y destrezas en el proceso de venta de sus productos o servicios, siendo este paso fundamental en el momento de concretar la venta con el cliente y una planeación necesaria para enfocar sus estrategias comerciales.

Por esta razón lo invito a que desarrolle la presente la guía con todo el empeño y compromiso que seguro le otorgará grandes objetivos en su empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Respetado aprendiz, la presente actividad está enfocada en fortalecer actitudes y valores, basadas en la aplicación de didácticas que refuercen contenidos co-relacionados con el objetivo de la

presente guía. Cada actividad tiene una descripción para su respectivo desarrollo, si tiene alguna duda comuníquese con el instructor vía WhatsApp o correo electrónico.

1. Para esta primera actividad lo invito a que se divierta y comparta con el grupo las siguientes preguntas:

¿Si tuviera la posibilidad de ser un animal cual seria y por qué?

¿ Si fuera una figura pública quien le gustaría ser y por qué?

¿ Si tuviera la posibilidad de nacer en otro país o territorio cual esogería y por qué?

¿De los habitos que usted ha aduirido en la vida, cual le gustaría cambiar y por qué?

Las respuesta será expuestas en mesa redonda moderado por el instructor.

2. Aprendiz a continuación lo invito a leer el siguiente articulo de titulo: "El valor de vender desde los valores" del autor Manuel Luque Menéndez facilitado por el instructor, que también podrá encontrar en el Drive de la sesión en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/11hYxA5YaM0chZFtjiUulJdW_CUlskaXZ/view?usp=sharing

Teniendo en cuenta la lectura lo invito a que hagamos el estudió del siguiente caso: En Colombia el sector productivo constamente crece y se reinventa, caracterizándonos por ser un mercado competitivo e innovador, sin embargo en muchos casos se pierden los negocios o las ventas para la falta de conocimiento y empoderamiento del vendedor en su producto, empresa o actividad económica. ¿Por qué considerada que esto sucede y como podemos mejorarlo?

3. En esta tercera actividad lo invito a que ingrese en el siguiente link del portal Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=GIjCzw4s2nE&ab_channel=HappyTV y observe el video denomindado el "Vendedor de Humo" de PrimerFrame.

Teniendo en cuenta el video en una sola palabra defina el aprendizaje que le genero la historia y como lo aplicaría a su vida, comparta su respuesta en mesa redonda moderada por el instructor.

4. Para finalizar esta actividad de reflexión inicial lo invito a que comparta una fotografía suya junto con su historia de vida – subala en el en el siguiente Padlet creado por el instructor: https://padlet.com/ , donde podrá observar las demás historias y realimentar.

Usted podrá compartir su información en el Padlet, entrando a la pagina: https://padlet.com/ en el botón más (+) de la esquina inferior derecha, seguidamente agregue el título y adjunte la fotografía desde su ordenador o celular junto con el texto en el cuedro de ingreso, si tiene alguna duda para ingresar al Padlet comuníquese con el instructor.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

6. Estimado Aprendiz, con el objetivo de consultar los conocimientos previos que tiene acerca de la estructuración de la oferta comercial que es el objetivo de la presente sesión, lo invito a responder el siguiente cuestionario:

- Teniendo en cuenta que en todo proceso de ventas es importante aplicar estrategias que nos ayuden hacer efectivas las ventas de nuestros productos y servicios, ¿ Que estratégias comerciales usted conoce o aplica a la hora de realizar una venta?

- En la estructuración de una propuesta comercial es importante identificar los clientes potenciales y lograr segmentarlos. ¿ Como idenditifica en el mercado los futuros clientes?

- Identificar las necesidades del mercado juega un papel fundamental cuando se entra al mercado, apuntarle a una necesidad insatisfecha, garantiza el éxito de los negocios, ¿Como reconoce las necesidad del mercado?

- Cuando se define el objetivo de ventas del emprendimiento es importante determinar los costos de la propuesta comercial, ¿Cómo estructura los costos en su emprendimiento?

- Elaborar un plan con las estrategias comerciales, nos define una ruta a seguir, el éxito del cumplimiento de los objetivos depende de saber elegirlos. ¿ Como cree usted que se definen los objetivos al interior de la organización?

Las respuestas envíelas al correo electrónico del instructor y socialícelas en la sesión programada.

7. Estimado aprendiz lo invito a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=4EC3mvmf9fc&ab_channel=maricarmenLopez fragmento de la película: En busca de la felicidad de Gabriele Muccino, el video tiene por nombre: Ejemplo de un Discurso del Ascensor o Elevator Pitch.
   Despúes de observar el video elabore un texto de no más 15 renglones donde comparta que enseñanza del dejó. El texto envíelo al correo del instructor por Correo electrónico o WhastApp.

8. En la presente actividad actividad ingrese al siguiente Blog en el link: https://blog.hubspot.es/marketing/ejemplos-storytelling donde encontrara ejemplos de campañas de mercadeo existosas y sus respectivos aprendizajes, para esta actividad lo invito a que elabore una infografía de una de las empresas ahí detalladas, donde explique como lograron el éxito. Envíe una foto por WhastApp o Correo electrónico al instructor del ejercicio realizado en el medio que más se le facilite, sea manual o digital según su habilidad y expongalo en la sesión programada.

9. Estimado Aprendiz, lo invito a leer y el articulo que le facilita el instructor que también lo encuentra ingresando al Drive de la sesión en siguiente enlace; https://drive.google.com/file/d/1YJ-pZSCal4jTV9kLifbkkXqOeIDHetcK/view?usp=sharing en este enlace puede encontrar del libro: "Fundamentos del Marketing" del autor Gary Armstrong en la pagina 7 el capitulo: Compresión del Mercado y de las necesidades del cliente.

Para finalizar esta actividad lo invito a leer y realizar un análisis de las estrategias para identificar las necesidades del mercado, enviar al correo electrónico o via WhatsApp al instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Con la realización de las siguientes actividades, el aprendiz tendrá la capacidad de:

COGNITIVA: Identificar las necesidades del cliente mediante metodos de recopilación de la información según objetivo de investigación de mercados planteado por la organización.

PROCEDIMENTAL: Realizar el plan de mercadeo teniendo en cuenta el analisis de la investigación de mercados y los objetivos de la organización.

ACTITUDINAL Y VALORATIVA: Mostrar liderzago en la ejecución de estratégias de ventas, aplicando técnicas de venta según el perfil del cliente.

Actividad de Apropiacion No. 1: Estimado aprendiz, lo invito a que lea el mapa conceptual facilitado por el instructor o que también encontrará en el siguiente link del Drive de la Sesión: https://drive.google.com/file/d/1UClYOMh-vE7w3EEhycEwesh4QU3T2x--/view?usp=sharing titulado ¿Qué investigar? Del libro: Introducción a la investigación de mercados del autor Laura Estela Fischer de la Vega.

Para esta actividad es importante leer el mapa coceptual y realizar una exposición de lo aprendido frente al grupo y al instructor, en sesión programada.

Actividad de Apropiación No. 2: Estimado aprendiz en esta siguiente actividad lo invito a participar de la explicación del instructor acerca de los pasos para estructura una investigación de mercados, determinando las necesidades y el objetivo de este proceso. Esta explicación estará acompañada de la lectura del siguiente blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/ titulado: "7 pasos para hacer investigación de mercado" de la autora Ana Codeglia.

Participe en la sesión activamente y resulva sus dudas o inquietudes.

Actividad de Apropiación No. 3: Estimado aprendiz se va a reunir en grupo de tres personas para observar el video: "Diez casos de investigación de mercados" y elegir voluntariamente una empresa para realizarle un análisis del aprendizaje visto, esto se expondra en mesa redonda moderada por el isntructor.

Link del Video: https://www.youtube.com/watch?v=VZt2YJNTYEE&ab_channel=MarinaMartinezSedano

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz, lo invito a observar el siguiente video explicactivo acerca de la estructuración de un plan de mercadeo en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=kKzKVhUsB4M&ab_channel=AprendeMarketing de titulo: ¿Cómo elaborar un plan de marketing? Del grupo Aprende marketing.

- Para esta actividad vamos a realizar la dinámica de Brainstorming o lluvia de ideas para estructurar un plan de mercadeo para una empresa ejemplo de venta de zapatillas deportivas cuyo objetivo es lanzar una nueva línea de zapatillas al mercado, teniendo en cuenta los datos para la estructuración expuestos por el instructor. Al finalizar el ejercicio se socializan los aprendijes y las mejoras del plan de mercadeo realizado por todos mediante mesa redonda.

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz para finalizar la presente actividad de apropiación de conocimiento lo invito a entra a el siguiente Blog en el enlace: https://blog.luz.vc/es/como-hacer/propuesta-comercial-eficiente/ titulado: "Cómo hacer una propuesta comercial eficiente" del autor Rafael Ávila en que encontrará los pasos para realizar una propuesta comercial.

Lo invito a dejar sus comentarios del aprendizaje al finalizar la lectura del blog, tomarle pantallazo y compartirlo en el Padlet del grupo en el siguiente enlace: https://padlet.com/dashboard

3.4. Actividades de Transferencia

Actividad de Transferencia del Conocimiento No. 1: Estimado aprendiz de acuerdo al trabajo realizado y tomando como referente la empresa que cada unos de ustedes escogió; como idea de negocio o negocio en ejecución, desarrolle una propuesta comercial para sus productos o servicios, según la identificación de las necesidades y la investigación de mercados aprendidas previamente.

Envíe el documento por correo electrónico o whastApp al instructor y expongalo al grupo, grabando un video de 3 minutos y publicándolo en el siguiente Padlet: https://padlet.com/dashboard o exponiendo en la sesión definida para este tema.

Materiales: Hojas de papel, Lapiceros/Lápiz, Marcador borrable, Borrador, Video Beam, Computador Portatil o de Mesa, Tablero Aclírico

Equipos: Video beam, Computadores, Televisor,cable HDMI. Herramientas agricolas (Palas, picas, machetes, palines, barras,azadones, Flexometros o cintas metricas), Calculadora, Equipos bebederos, Equipos Comederos, Equipos de la planta de Concentrados: Mezcladora, Pica pasto, Molino, Pelletizadora.

Ambiente: Aula convencional, dotada de: Fuentes eléctricas, Videobeam, Tablero o Pizarra (interactiva digital), sillas, mesas, papel, marcadores, y dotadas de elementos de seguridad y salud en el trabajo.

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
EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO Aplicación de cuestionario sobre Investigación de mercados. PRODUCTO	Caracteriza los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado.	**Técnica** Formulación de preguntas. **Instrumento** Cuestionario sobre investigación de mercado.
EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO. Exposición análisis de Investigación de mercados y Propuesta comercial.	Selecciona los segmentos de mercado aplicando los criterios de segmentación y las políticas de la organización.	**Técnica** Exposición **Instrumento** Listas de chequeo desempeño.
EVIDENCIAS DE PRODUCTO **Plan de Mercadeo**	Estructura la oferta comercial teniendo en cuenta el perfil de los clientes y condiciones del mercado	**Técnica** Infografía **Instrumento** Lista de chequeo de Producto

10. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Marketing: es el término utilizado para referirse al conjunto de técnicas o estrategias utilizadas para estudiar el comportamiento de los mercados, la gestión comercial de las empresas y de las

necesidades de los consumidores. Dicho término, aunque podemos encontrarlo ya incluido en las últimas ediciones del Diccionario de la lengua española, se nos muestra de forma cursiva al considerarse un anglicismo o término extranjero, cuya traducción o equivalente es la palabra mercadotecnia, aunque también es utilizado de forma frecuente como tal, el término mercadeo.

Propuesta de Valor: Una propuesta de valor es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta.

Investigación de mercados: es la herramienta necesaria para la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información, 1con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la mercadotecnia.

Segmento Objetivo: Como su propio nombre indica, se trata de identificar segmentos de [Mercado (Marketing)(mercado)] o grupos uniformes más pequeños, pues la segmentación de un mercado en muchos mercados se puede asociar, de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

Perfil del Cliente: Un perfil de cliente, o marketing persona en inglés, representa a un segmento de los miembros de la audiencia que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra.

Al identificar diferentes preferencias o necesidades, puedes conocer qué es relevante para ellos a nivel personal.

Canales de comunicación : Un canal de comunicación es el medio físico a través del cual se lleva a cabo un acto comunicativo, es decir, que sirve para el intercambio de información entre un emisor y uno o varios receptores.

Estrategia de Ventas: Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas.

Plan de mercadeo: es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de mercadotecnia

Propuesta comercial: es un documento muy importante y que puede ser decisivo para que tu prospecto se convierta en un cliente. Una propuesta comercial puede variar mucho de acuerdo con la empresa, pero generalmente contiene información detallada del producto o servicio ofrecido, plazo y formas de pago.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

• Información tomada de:

Gary Armstrong, "Fundamentos de marketing /", -:Pearson Educación, 2013. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215444/), el día 2020-10-30.

Laura Estela Fischer de la Vega, "Introducción a la investigación de mercados /", -:McGraw-Hill Interamericana, 2017. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://www.bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215548/), el día 2020-10-30.

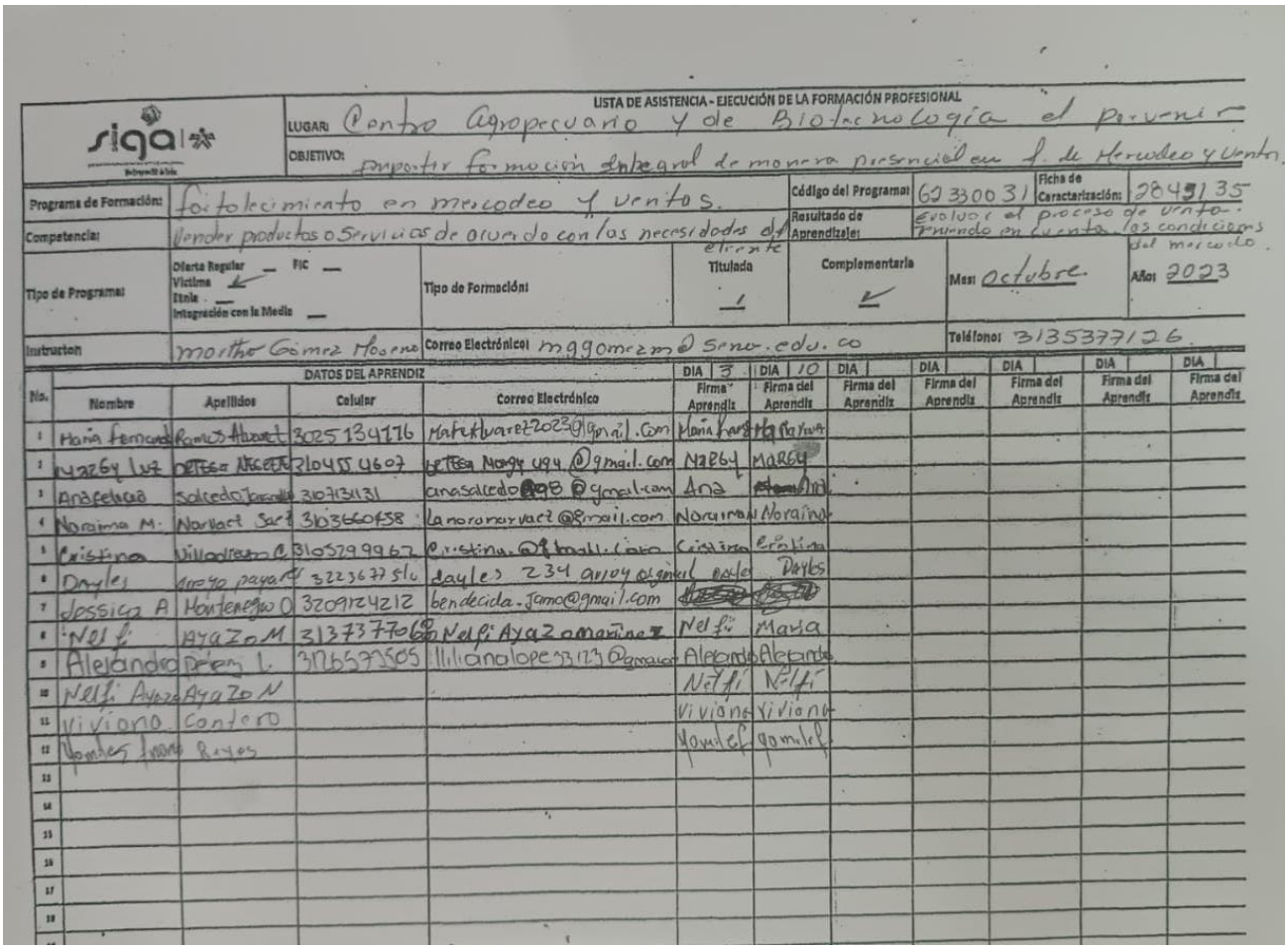
Ana Codeglia, “7 pasos para hacer investigación de mercados” Hotmart, 2020, consulta en línea blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha		Razón del Cambio
Autor (es)	**MARTHA GOMEZ MORENO**	**INSTRUCTOR**	**VICTIMAS**	**FEBRERO 2023**		

Obligación contractual 1

Anexo 4: Listados de asistencia de la ficha 2842135



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir

OBJETIVO: Impartir formación integral de manera presencial en el de Mercadeo y Ventas

Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas.	Código del Programa:	62330031
Competencia:	Vender productos o servicios de acuerdo con las necesidades del cliente	Ficha de Caracterización:	2842135
Resultado de Aprendizaje:	Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado.		
Tipo de Programa:	Oferta Regular ___ FIC ___ Víctima ___ Etnia ___ Integración con la Media ___	Tipo de Formación: Titulada	Complementaria
Mes: Octubre	Año: 2023		
Instructor: Martha Gómez Moreno	Correo Electrónico: mggomezm@sena.edu.co	Teléfono: 3135377126	

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 3	DIA 10	DIA	DIA	DIA	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	María fernanda	Ramos Alvarez	3025134776	Maferalvarez2023@gmail.com	María						
2	Nazly Luz	Ortega Noguera	3104554607	Ortega Nazly 494@gmail.com	NAZLY	NAZLY					
3	Anafelicia	Saldeda Jaramillo	3107131131	anasaldeda498@gmail.com	Ana						
4	Noraima M.	Narvaez Sarria	3103660458	lanoramarvaez@gmail.com	Noraima	Noraima					
5	Cristina	Villadiego C.	3105799967	C.r.stina.@hotmail.com	Cristina	Cristina					
6	Dayler	Anaya payares	3223677516	dayler 234 anaya@gmail.com	dayler	Dayler					
7	Jessica A	Montenegro O	3209124212	bendecida.jama@gmail.com							
8	Nelfi	Ayazo M	3137377068	Nelfi Ayazo marin@	Nelfi	Maria					
9	Alejandra	Prens L.	3126577505	lilianalopez3123@gmail.com	Alejandra	Alejandra					
10	Nelfi Ayaz	Ayazo N			Nelfi	Nelfi					
11	Viviana	Contero			Viviana	Viviana					
12	Yomleth	Reyes			Yomleth	yomleth					
13											
14											
15											
16											
17											
18											

Anexo 5: Guías de Aprendizaje programa de los programas de formación en fortalecimiento de mercadeo y ventas de la ficha 2844967

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330031 V.2
- Nombre del Proyecto: No Aplica
- Fase del Proyecto No Aplica
- Actividad de Proyecto: No Aplica
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas.
- Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN

Cordial saludo respetado aprendiz, le doy la bienvenida al desarrollo de la presente guía, cuyo objetivo es brindarle herramientas para la estructuración de la oferta comercial de su negocio, adquiriendo conocimientos y destrezas en el proceso de venta de sus productos o servicios, siendo este paso fundamental en el momento de concretar la venta con el cliente y una planeación necesaria para enfocar sus estrategias comerciales.

Por esta razón lo invito a que desarrolle la presente la guía con todo el empeño y compromiso que seguro le otorgará grandes objetivos en su empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Respetado aprendiz, la presente actividad está enfocada en fortalecer actitudes y valores, basadas en la aplicación de didácticas que refuercen contenidos co-relacionados con el objetivo de la

Continuación: del Anexo 5: Guías de Aprendizaje

presente guía. Cada actividad tiene una descripción para su respectivo desarrollo, si tiene alguna duda comuníquese con el instructor vía WhatsApp o correo electrónico.

1. Para esta primera actividad lo invito a que se divierta y comparta con el grupo las siguientes preguntas:

¿Si tuviera la posibilidad de ser un animal cual seria y por qué?

¿ Si fuera una figura pública quien le gustaría ser y por qué?

¿ Si tuviera la posibilidad de nacer en otro país o territorio cual esogería y por qué?

¿De los habitos que usted ha aduirido en la vida, cual le gustaría cambiar y por qué?

Las respuesta será expuestas en mesa redonda moderado por el instructor.

2. Aprendiz a continuación lo invito a leer el siguiente articulo de titulo: "El valor de vender desde los valores" del autor Manuel Luque Menéndez facilitado por el instructor, que también podrá encontrar en el Drive de la sesión en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/11hYxA5YaM0chZFtjiUulJdW_CUlskaXZ/view?usp=sharing

Teniendo en cuenta la lectura lo invito a que hagamos el estudió del siguiente caso: En Colombia el sector productivo constamente crece y se reinventa, caracterizándonos por ser un mercado competitivo e innovador, sin embargo en muchos casos se pierden los negocios o las ventas para la falta de conocimiento y empoderamiento del vendedor en su producto, empresa o actividad económica. ¿Por qué considerada que esto sucede y como podemos mejorarlo?

3. En esta tercera actividad lo invito a que ingrese en el siguiente link del portal Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=GIjCzw4s2nE&ab_channel=HappyTV y observe el video denomindado el "Vendedor de Humo" de PrimerFrame.

Teniendo en cuenta el video en una sola palabra defina el aprendizaje que le genero la historia y como lo aplicaría a su vida, comparta su respuesta en mesa redonda moderada por el instructor.

4. Para finalizar esta actividad de reflexión inicial lo invito a que comparta una fotografía suya junto con su historia de vida – subala en el en el siguiente Padlet creado por el instructor: https://padlet.com/ , donde podrá observar las demás historias y realimentar.

Usted podrá compartir su información en el Padlet, entrando a la pagina: https://padlet.com/ en el botón más (+) de la esquina inferior derecha, seguidamente agregue el título y adjunte la fotografía desde su ordenador o celular junto con el texto en el cuedro de ingreso, si tiene alguna duda para ingresar al Padlet comuníquese con el instructor.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

11. Estimado Aprendiz, con el objetivo de consultar los conocimientos previos que tiene acerca de la estructuración de la oferta comercial que es el objetivo de la presente sesión, lo invito a responder el siguiente cuestionario:

- Teniendo en cuenta que en todo proceso de ventas es importante aplicar estrategias que nos ayuden hacer efectivas las ventas de nuestros productos y servicios, ¿ Que estratégias comerciales usted conoce o aplica a la hora de realizar una venta?

- En la estructuración de una propuesta comercial es importante identificar los clientes potenciales y lograr segmentarlos. ¿ Como idenditifica en el mercado los futuros clientes?

- Identificar las necesidades del mercado juega un papel fundamental cuando se entra al mercado, apuntarle a una necesidad insatisfecha, garantiza el éxito de los negocios, ¿Como reconoce las necesidad del mercado?

- Cuando se define el objetivo de ventas del emprendimiento es importante determinar los costos de la propuesta comercial, ¿Cómo estructura los costos en su emprendimiento?

- Elaborar un plan con las estrategias comerciales, nos define una ruta a seguir, el éxito del cumplimiento de los objetivos depende de saber elegirlos. ¿ Como cree usted que se definen los objetivos al interior de la organización?

Las respuestas envíelas al correo electrónico del instructor y socialícelas en la sesión programada.

12. Estimado aprendiz lo invito a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=4EC3mvmf9fc&ab_channel=maricarmenLopez fragmento de la película: En busca de la felicidad de Gabriele Muccino, el video tiene por nombre: Ejemplo de un Discurso del Ascensor o Elevator Pitch.
    Despúes de observar el video elabore un texto de no más 15 renglones donde comparta que enseñanza del dejó. El texto envíelo al correo del instructor por Correo electrónico o WhastApp.

13. En la presente actividad actividad ingrese al siguiente Blog en el link: https://blog.hubspot.es/marketing/ejemplos-storytelling donde encontrara ejemplos de campañas de mercadeo existosas y sus respectivos aprendizajes, para esta actividad lo invito a que elabore una infografía de una de las empresas ahí detalladas, donde explique como lograron el éxito. Envíe una foto por WhastApp o Correo electrónico al instructor del ejercicio realizado en el medio que más se le facilite, sea manual o digital según su habilidad y expongalo en la sesión programada.

14. Estimado Aprendiz, lo invito a leer y el articulo que le facilita el instructor que también lo encuentra ingresando al Drive de la sesión en siguiente enlace; https://drive.google.com/file/d/1YJ-pZSCal4jTV9kLifbkkXqOeIDHetcK/view?usp=sharing en este enlace puede encontrar del libro: "Fundamentos del Marketing" del autor Gary Armstrong en la pagina 7 el capitulo: Compresión del Mercado y de las necesidades del cliente.

Para finalizar esta actividad lo invito a leer y realizar un análisis de las estrategias para identificar las necesidades del mercado, enviar al correo electrónico o via WhatsApp al instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Con la realización de las siguientes actividades, el aprendiz tendrá la capacidad de:

COGNITIVA: Identificar las necesidades del cliente mediante metodos de recopilación de la información según objetivo de investigación de mercados planteado por la organización.

PROCEDIMENTAL: Realizar el plan de mercadeo teniendo en cuenta el analisis de la investigación de mercados y los objetivos de la organización.

ACTITUDINAL Y VALORATIVA: Mostrar liderzago en la ejecución de estratégias de ventas, aplicando técnicas de venta según el perfil del cliente.

Actividad de Apropiacion No. 1: Estimado aprendiz, lo invito a que lea el mapa conceptual facilitado por el instructor o que también encontrará en el siguiente link del Drive de la Sesión: https://drive.google.com/file/d/1UClYOMh-vE7w3EEhycEwesh4QU3T2x--/view?usp=sharing titulado ¿Qué investigar? Del libro: Introducción a la investigación de mercados del autor Laura Estela Fischer de la Vega.

Para esta actividad es importante leer el mapa coceptual y realizar una exposición de lo aprendido frente al grupo y al instructor, en sesión programada.

Actividad de Apropiación No. 2: Estimado aprendiz en esta siguiente actividad lo invito a participar de la explicación del instructor acerca de los pasos para estructura una investigación de mercados, determinando las necesidades y el objetivo de este proceso. Esta explicación estará acompañada de la lectura del siguiente blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/ titulado: "7 pasos para hacer investigación de mercado" de la autora Ana Codeglia.

Participe en la sesión activamente y resulva sus dudas o inquietudes.

Actividad de Apropiación No. 3: Estimado aprendiz se va a reunir en grupo de tres personas para observar el video: "Diez casos de investigación de mercados" y elegir voluntariamente una empresa para realizarle un análisis del aprendizaje visto, esto se expondra en mesa redonda moderada por el isntructor.

Link del Video: https://www.youtube.com/watch?v=VZt2YJNTYEE&ab_channel=MarinaMartinezSedano

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz, lo invito a observar el siguiente video explicactivo acerca de la estructuración de un plan de mercadeo en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=kKzKVhUsB4M&ab_channel=AprendeMarketing de titulo: ¿Cómo elaborar un plan de marketing? Del grupo Aprende marketing.

- Para esta actividad vamos a realizar la dinámica de Brainstorming o lluvia de ideas para estructurar un plan de mercadeo para una empresa ejemplo de venta de zapatillas deportivas cuyo objetivo es lanzar una nueva línea de zapatillas al mercado, teniendo en cuenta los datos para la estructuración expuestos por el instructor. Al finalizar el ejercicio se socializan los aprendijes y las mejoras del plan de mercadeo realizado por todos mediante mesa redonda.

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz para finalizar la presente actividad de apropiación de conocimiento lo invito a entra a el siguiente Blog en el enlace: https://blog.luz.vc/es/como-hacer/propuesta-comercial-eficiente/ titulado: "Cómo hacer una propuesta comercial eficiente" del autor Rafael Ávila en que encontrará los pasos para realizar una propuesta comercial.

Lo invito a dejar sus comentarios del aprendizaje al finalizar la lectura del blog, tomarle pantallazo y compartirlo en el Padlet del grupo en el siguiente enlace: https://padlet.com/dashboard

3.4. Actividades de Transferencia

Actividad de Transferencia del Conocimiento No. 1: Estimado aprendiz de acuerdo al trabajo realizado y tomando como referente la empresa que cada unos de ustedes escogió; como idea de negocio o negocio en ejecución, desarrolle una propuesta comercial para sus productos o servicios, según la identificación de las necesidades y la investigación de mercados aprendidas previamente.

Envíe el documento por correo electrónico o whastApp al instructor y expongalo al grupo, grabando un video de 3 minutos y publicándolo en el siguiente Padlet: https://padlet.com/dashboard o exponiendo en la sesión definida para este tema.

Materiales: Hojas de papel, Lapiceros/Lápiz, Marcador borrable, Borrador, Video Beam, Computador Portatil o de Mesa, Tablero Aclírico

Equipos: Video beam, Computadores, Televisor,cable HDMI. Herramientas agricolas (Palas, picas, machetes, palines, barras,azadones, Flexometros o cintas metricas), Calculadora, Equipos bebederos, Equipos Comederos, Equipos de la planta de Concentrados: Mezcladora, Pica pasto, Molino, Pelletizadora.

Ambiente: Aula convencional, dotada de: Fuentes eléctricas, Videobeam, Tablero o Pizarra (interactiva digital), sillas, mesas, papel, marcadores, y dotadas de elementos de seguridad y salud en el trabajo.

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
EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO Aplicación de cuestionario sobre Investigación de mercados. PRODUCTO	Caracteriza los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado.	**Técnica** Formulación de preguntas. **Instrumento** Cuestionario sobre investigación de mercado.
EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO. Exposición análisis de Investigación de mercados y Propuesta comercial.	Selecciona los segmentos de mercado aplicando los criterios de segmentación y las políticas de la organización.	**Técnica** Exposición **Instrumento** Listas de chequeo desempeño.
EVIDENCIAS DE PRODUCTO **Plan de Mercadeo**	Estructura la oferta comercial teniendo en cuenta el perfil de los clientes y condiciones del mercado	**Técnica** Infografía **Instrumento** Lista de chequeo de Producto

15. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Marketing: es el término utilizado para referirse al conjunto de técnicas o estrategias utilizadas para estudiar el comportamiento de los mercados, la gestión comercial de las empresas y de las

necesidades de los consumidores. Dicho término, aunque podemos encontrarlo ya incluido en las últimas ediciones del Diccionario de la lengua española, se nos muestra de forma cursiva al considerarse un anglicismo o término extranjero, cuya traducción o equivalente es la palabra mercadotecnia, aunque también es utilizado de forma frecuente como tal, el término mercadeo.

Propuesta de Valor: Una propuesta de valor es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta.

Investigación de mercados: es la herramienta necesaria para la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información, 1con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la mercadotecnia.

Segmento Objetivo: Como su propio nombre indica, se trata de identificar segmentos de [Mercado (Marketing)(mercado)] o grupos uniformes más pequeños, pues la segmentación de un mercado en muchos mercados se puede asociar, de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

Perfil del Cliente: Un perfil de cliente, o marketing persona en inglés, representa a un segmento de los miembros de la audiencia que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra.

Al identificar diferentes preferencias o necesidades, puedes conocer qué es relevante para ellos a nivel personal.

Canales de comunicación : Un canal de comunicación es el medio físico a través del cual se lleva a cabo un acto comunicativo, es decir, que sirve para el intercambio de información entre un emisor y uno o varios receptores.

Estrategia de Ventas: Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas.

Plan de mercadeo: es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de mercadotecnia

Propuesta comercial: es un documento muy importante y que puede ser decisivo para que tu prospecto se convierta en un cliente. Una propuesta comercial puede variar mucho de acuerdo con la empresa, pero generalmente contiene información detallada del producto o servicio ofrecido, plazo y formas de pago.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

• Información tomada de:

Gary Armstrong, "Fundamentos de marketing /", -:Pearson Educación, 2013. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215444/), el día 2020-10-30.

Laura Estela Fischer de la Vega, "Introducción a la investigación de mercados /", -:McGraw-Hill Interamericana, 2017. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://www.bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215548/), el día 2020-10-30.

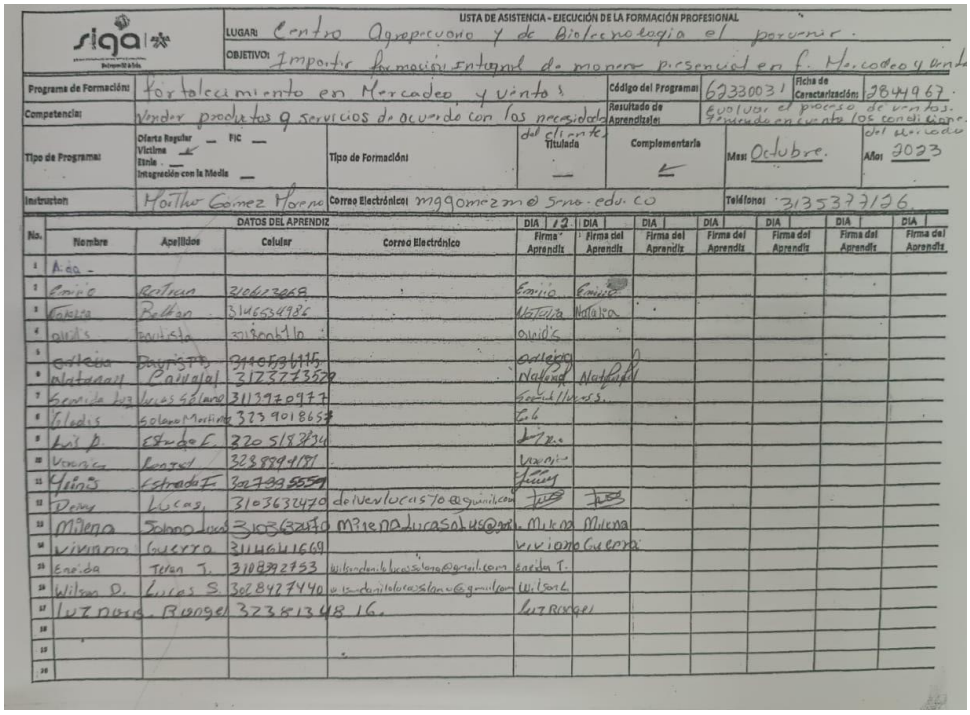
Ana Codeglia, “7 pasos para hacer investigación de mercados” Hotmart, 2020, consulta en línea blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha		Razón del Cambio
Autor (es)	**MARTHA GOMEZ MORENO**	**INSTRUCTOR**	**VICTIMAS**	**FEBRERO 2023**		

Obligación contractual 1

Anexo 6: Listados de asistencia de la ficha 2844967



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir.

OBJETIVO: Impartir formación integral de manera presencial en f. Mercadeo y Ventas

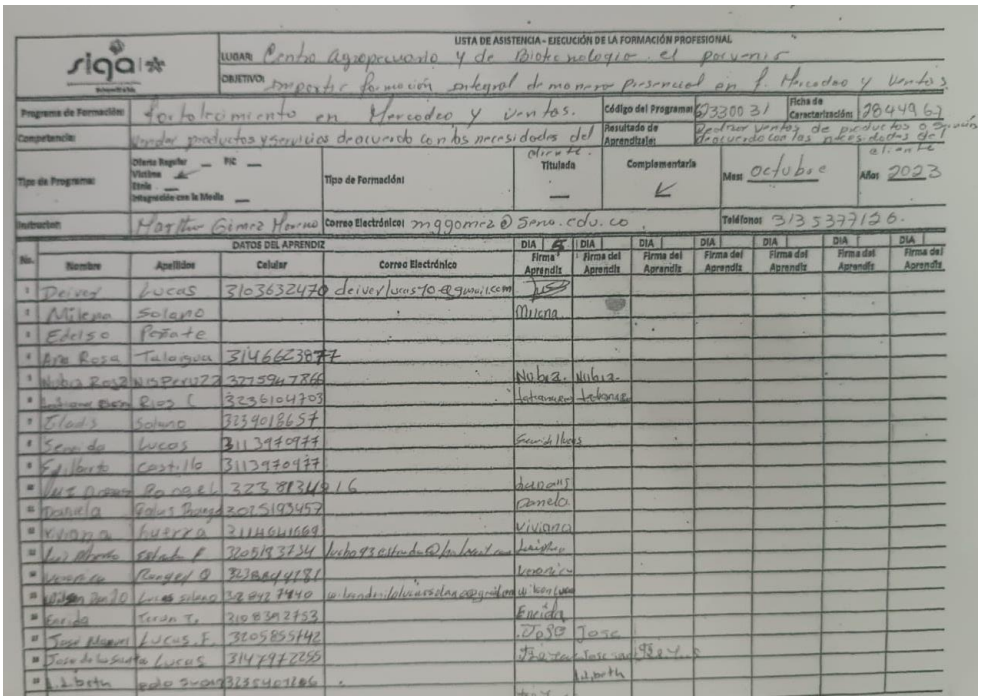
Programa de Formación: Fortalecimiento en Mercadeo y ventas. Código del Programa: 67330031 Ficha de Caracterización: 2844967

Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente. Resultado de Aprendizaje: Evaluar el proceso de ventas, teniendo en cuenta los condiciones del mercado

Tipo de Programa: Oferta Regular ___ PIC ___ Víctima ___ Etnia ___ Integración con la Media ___ Tipo de Formación: ___ Titulada ___ Complementaria ✓ Mes: Octubre. Año: 2023

Instructor: Mayther Gómez Moreno Correo Electrónico: mggomezmo@sena.edu.co Teléfonos: 3135377126.

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 12 Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Aldo	-										
2	Emilio	Beltran	3106123658		Emilio	Emilio						
3	Natalia	Beltran	3146534986		Natalia	Natalia						
4	Olvidis	Bautista	3113006116		Olvidis							
5	Adelso	Bautista	3146534986		Adelso							
6	Nathaly	Castillo	3173773570		Nathaly	Nathaly						
7	Soraida	Lucas Solano	3113970977		Soraida L.							
8	Gledis	Solano Martinez	3139018657		G.S							
9	Luis D.	Estrada E.	3205193734		Luis D.							
10	Vanesa	Rangel	3238894781		Vanesa							
11	Yuliana	Estrada F.	3207835559		Yuliana							
12	Deiver	Lucas	3103632470	deiverlucas70@gmail.com	Deiver	Deiver						
13	Milena	Solano Lucas	3103632470	Milenalucas2405@gmail.com	Milena	Milena						
14	Viviana	Guerra	3114641669		Viviana	Guerra						
15	Enaida	Teran T.	3108392753	willandmilenalucas@gmail.com	Enaida T.							
16	Wilson D.	Lucas S.	3128427440	willandmilenalucas@gmail.com	Wilson L.							
17	Luz Maria	Rangel	3238134816		Luz Rangel							
18												
19												
20												



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir

OBJETIVO: Impartir formación integral de manera presencial en f. Mercadeo y Ventas

Programa de Formación: Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas. Código del Programa: 67330031 Ficha de Caracterización: 2844967

Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente. Resultado de Aprendizaje: Aplicar ventas de productos o servicios de acuerdo con las necesidades del cliente

Tipo de Programa: Oferta Regular ___ PIC ___ Víctima ___ Etnia ___ Integración con la Media ___ Tipo de Formación: ___ Titulada ___ Complementaria ✓ Mes: octubre Año: 2023

Instructor: Mayther Gómez Moreno Correo Electrónico: mggomez@sena.edu.co Teléfonos: 3135377126.

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 6 Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Deiver	Lucas	3103632470	deiverlucas70@gmail.com	Deiver							
2	Milena	Solano			Milena							
3	Edelso	Portate										
4	Ana Rosa	Talaigua	3146638877									
5	Nubia Rosa	Negrete	3215967866		Nubia	Nubia						
6	Adriana Elena	Rios C	3236104703		Adriana	Adriana						
7	Gledis	Solano	3139018657									
8	Soraida	Lucas	3113970977		Soraida L.							
9	Egilberto	Castillo	3113970977									
10	Luz Dary	Rangel	3238134816		Luz Dary							
11	Daniela	Rojas Pinzon	3015193457		Daniela							
12	Viviana	Guerra	3114641669		Viviana							
13	Luis Alberto	Estrada F.	3205193734	luisalbertoestrada@hotmail.com	Luis A.							
14	Vanesa	Rangel O.	3238894781		Vanesa							
15	Wilson David	Lucas Solano	3284277440	willandmilenalucas@gmail.com	Wilson L.							
16	Enaida	Teran T.	3108392753		Enaida							
17	Jose Miguel	Lucas F.	3205855142		Jose	Jose						
18	Jose de los Santos	Lucas	3147972255									
19	Libeth	[illegible]	3135462186									

Anexo 7: Guías de Aprendizaje programa de los programas de formación en fortalecimiento de mercadeo y ventas de la ficha 2853904

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330031 V.2
- Nombre del Proyecto: No Aplica
- Fase del Proyecto No Aplica
- Actividad de Proyecto: No Aplica
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas.
- Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN

Cordial saludo respetado aprendiz, le doy la bienvenida al desarrollo de la presente guía, cuyo objetivo es brindarle herramientas para la estructuración de la oferta comercial de su negocio, adquiriendo conocimientos y destrezas en el proceso de venta de sus productos o servicios, siendo este paso fundamental en el momento de concretar la venta con el cliente y una planeación necesaria para enfocar sus estrategias comerciales.

Por esta razón lo invito a que desarrolle la presente la guía con todo el empeño y compromiso que seguro le otorgará grandes objetivos en su empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Respetado aprendiz, la presente actividad está enfocada en fortalecer actitudes y valores, basadas en la aplicación de didácticas que refuercen contenidos co-relacionados con el objetivo de la

presente guía. Cada actividad tiene una descripción para su respectivo desarrollo, si tiene alguna duda comuníquese con el instructor vía WhatsApp o correo electrónico.

1. Para esta primera actividad lo invito a que se divierta y comparta con el grupo las siguientes preguntas:

¿Si tuviera la posibilidad de ser un animal cual seria y por qué?

¿ Si fuera una figura pública quien le gustaría ser y por qué?

¿ Si tuviera la posibilidad de nacer en otro país o territorio cual esogería y por qué?

¿De los habitos que usted ha aduirido en la vida, cual le gustaría cambiar y por qué?

Las respuesta será expuestas en mesa redonda moderado por el instructor.

2. Aprendiz a continuación lo invito a leer el siguiente articulo de titulo: "El valor de vender desde los valores" del autor Manuel Luque Menéndez facilitado por el instructor, que también podrá encontrar en el Drive de la sesión en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/11hYxA5YaM0chZFtjiUulJdW_CUlskaXZ/view?usp=sharing

Teniendo en cuenta la lectura lo invito a que hagamos el estudió del siguiente caso: En Colombia el sector productivo constamente crece y se reinventa, caracterizándonos por ser un mercado competitivo e innovador, sin embargo en muchos casos se pierden los negocios o las ventas para la falta de conocimiento y empoderamiento del vendedor en su producto, empresa o actividad económica. ¿Por qué considerada que esto sucede y como podemos mejorarlo?

3. En esta tercera actividad lo invito a que ingrese en el siguiente link del portal Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=GIjCzw4s2nE&ab_channel=HappyTV y observe el video denomindado el "Vendedor de Humo" de PrimerFrame.

Teniendo en cuenta el video en una sola palabra defina el aprendizaje que le genero la historia y como lo aplicaría a su vida, comparta su respuesta en mesa redonda moderada por el instructor.

4. Para finalizar esta actividad de reflexión inicial lo invito a que comparta una fotografía suya junto con su historia de vida – subala en el en el siguiente Padlet creado por el instructor: https://padlet.com/ , donde podrá observar las demás historias y realimentar.

Usted podrá compartir su información en el Padlet, entrando a la pagina: https://padlet.com/ en el botón más (+) de la esquina inferior derecha, seguidamente agregue el título y adjunte la fotografía desde su ordenador o celular junto con el texto en el cuedro de ingreso, si tiene alguna duda para ingresar al Padlet comuníquese con el instructor.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

16. Estimado Aprendiz, con el objetivo de consultar los conocimientos previos que tiene acerca de la estructuración de la oferta comercial que es el objetivo de la presente sesión, lo invito a responder el siguiente cuestionario:

- Teniendo en cuenta que en todo proceso de ventas es importante aplicar estrategias que nos ayuden hacer efectivas las ventas de nuestros productos y servicios, ¿ Que estratégias comerciales usted conoce o aplica a la hora de realizar una venta?

- En la estructuración de una propuesta comercial es importante identificar los clientes potenciales y lograr segmentarlos. ¿ Como idenditifica en el mercado los futuros clientes?

- Identificar las necesidades del mercado juega un papel fundamental cuando se entra al mercado, apuntarle a una necesidad insatisfecha, garantiza el éxito de los negocios, ¿Como reconoce las necesidad del mercado?

- Cuando se define el objetivo de ventas del emprendimiento es importante determinar los costos de la propuesta comercial, ¿Cómo estructura los costos en su emprendimiento?

- Elaborar un plan con las estrategias comerciales, nos define una ruta a seguir, el éxito del cumplimiento de los objetivos depende de saber elegirlos. ¿ Como cree usted que se definen los objetivos al interior de la organización?

Las respuestas envíelas al correo electrónico del instructor y socialícelas en la sesión programada.

17. Estimado aprendiz lo invito a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=4EC3mvmf9fc&ab_channel=maricarmenLopez fragmento de la película: En busca de la felicidad de Gabriele Muccino, el video tiene por nombre: Ejemplo de un Discurso del Ascensor o Elevator Pitch.
    Despúes de observar el video elabore un texto de no más 15 renglones donde comparta que enseñanza del dejó. El texto envíelo al correo del instructor por Correo electrónico o WhastApp.

18. En la presente actividad actividad ingrese al siguiente Blog en el link: https://blog.hubspot.es/marketing/ejemplos-storytelling donde encontrara ejemplos de campañas de mercadeo existosas y sus respectivos aprendizajes, para esta actividad lo invito a que elabore una infografía de una de las empresas ahí detalladas, donde explique como lograron el éxito. Envíe una foto por WhastApp o Correo electrónico al instructor del ejercicio realizado en el medio que más se le facilite, sea manual o digital según su habilidad y expongalo en la sesión programada.

19. Estimado Aprendiz, lo invito a leer y el articulo que le facilita el instructor que también lo encuentra ingresando al Drive de la sesión en siguiente enlace; https://drive.google.com/file/d/1YJ-pZSCal4jTV9kLifbkkXqOeIDHetcK/view?usp=sharing en este enlace puede encontrar del libro: "Fundamentos del Marketing" del autor Gary Armstrong en la pagina 7 el capitulo: Compresión del Mercado y de las necesidades del cliente.

Para finalizar esta actividad lo invito a leer y realizar un análisis de las estrategias para identificar las necesidades del mercado, enviar al correo electrónico o via WhatsApp al instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Con la realización de las siguientes actividades, el aprendiz tendrá la capacidad de:

COGNITIVA: Identificar las necesidades del cliente mediante metodos de recopilación de la información según objetivo de investigación de mercados planteado por la organización.

PROCEDIMENTAL: Realizar el plan de mercadeo teniendo en cuenta el analisis de la investigación de mercados y los objetivos de la organización.

ACTITUDINAL Y VALORATIVA: Mostrar liderzago en la ejecución de estratégias de ventas, aplicando técnicas de venta según el perfil del cliente.

Actividad de Apropiacion No. 1: Estimado aprendiz, lo invito a que lea el mapa conceptual facilitado por el instructor o que también encontrará en el siguiente link del Drive de la Sesión: https://drive.google.com/file/d/1UClYOMh-vE7w3EEhycEwesh4QU3T2x--/view?usp=sharing titulado ¿Qué investigar? Del libro: Introducción a la investigación de mercados del autor Laura Estela Fischer de la Vega.

Para esta actividad es importante leer el mapa coceptual y realizar una exposición de lo aprendido frente al grupo y al instructor, en sesión programada.

Actividad de Apropiación No. 2: Estimado aprendiz en esta siguiente actividad lo invito a participar de la explicación del instructor acerca de los pasos para estructura una investigación de mercados, determinando las necesidades y el objetivo de este proceso. Esta explicación estará acompañada de la lectura del siguiente blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/ titulado: "7 pasos para hacer investigación de mercado" de la autora Ana Codeglia.

Participe en la sesión activamente y resulva sus dudas o inquietudes.

Actividad de Apropiación No. 3: Estimado aprendiz se va a reunir en grupo de tres personas para observar el video: "Diez casos de investigación de mercados" y elegir voluntariamente una empresa para realizarle un análisis del aprendizaje visto, esto se expondra en mesa redonda moderada por el isntructor.

Link del Video: https://www.youtube.com/watch?v=VZt2YJNTYEE&ab_channel=MarinaMartinezSedano

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz, lo invito a observar el siguiente video explicactivo acerca de la estructuración de un plan de mercadeo en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=kKzKVhUsB4M&ab_channel=AprendeMarketing de titulo: ¿Cómo elaborar un plan de marketing? Del grupo Aprende marketing.

- Para esta actividad vamos a realizar la dinámica de Brainstorming o lluvia de ideas para estructurar un plan de mercadeo para una empresa ejemplo de venta de zapatillas deportivas cuyo objetivo es lanzar una nueva línea de zapatillas al mercado, teniendo en cuenta los datos para la estructuración expuestos por el instructor. Al finalizar el ejercicio se socializan los aprendijes y las mejoras del plan de mercadeo realizado por todos mediante mesa redonda.

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz para finalizar la presente actividad de apropiación de conocimiento lo invito a entra a el siguiente Blog en el enlace: https://blog.luz.vc/es/como-hacer/propuesta-comercial-eficiente/ titulado: "Cómo hacer una propuesta comercial eficiente" del autor Rafael Ávila en que encontrará los pasos para realizar una propuesta comercial.

Lo invito a dejar sus comentarios del aprendizaje al finalizar la lectura del blog, tomarle pantallazo y compartirlo en el Padlet del grupo en el siguiente enlace: https://padlet.com/dashboard

3.4. Actividades de Transferencia

Actividad de Transferencia del Conocimiento No. 1: Estimado aprendiz de acuerdo al trabajo realizado y tomando como referente la empresa que cada unos de ustedes escogió; como idea de negocio o negocio en ejecución, desarrolle una propuesta comercial para sus productos o servicios, según la identificación de las necesidades y la investigación de mercados aprendidas previamente.

Envíe el documento por correo electrónico o whastApp al instructor y expongalo al grupo, grabando un video de 3 minutos y publicándolo en el siguiente Padlet: https://padlet.com/dashboard o exponiendo en la sesión definida para este tema.

Materiales: Hojas de papel, Lapiceros/Lápiz, Marcador borrable, Borrador, Video Beam, Computador Portatil o de Mesa, Tablero Aclírico

Equipos: Video beam, Computadores, Televisor,cable HDMI. Herramientas agricolas (Palas, picas, machetes, palines, barras,azadones, Flexometros o cintas metricas), Calculadora, Equipos bebederos, Equipos Comederos, Equipos de la planta de Concentrados: Mezcladora, Pica pasto, Molino, Pelletizadora.

Ambiente: Aula convencional, dotada de: Fuentes eléctricas, Videobeam, Tablero o Pizarra (interactiva digital), sillas, mesas, papel, marcadores, y dotadas de elementos de seguridad y salud en el trabajo.

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
EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO Aplicación de cuestionario sobre Investigación de mercados. PRODUCTO	Caracteriza los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado.	**Técnica** Formulación de preguntas. **Instrumento** Cuestionario sobre investigación de mercado.
EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO. Exposición análisis de Investigación de mercados y Propuesta comercial.	Selecciona los segmentos de mercado aplicando los criterios de segmentación y las políticas de la organización.	**Técnica** Exposición **Instrumento** Listas de chequeo desempeño.
EVIDENCIAS DE PRODUCTO **Plan de Mercadeo**	Estructura la oferta comercial teniendo en cuenta el perfil de los clientes y condiciones del mercado	**Técnica** Infografía **Instrumento** Lista de chequeo de Producto

20. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Marketing: es el término utilizado para referirse al conjunto de técnicas o estrategias utilizadas para estudiar el comportamiento de los mercados, la gestión comercial de las empresas y de las

necesidades de los consumidores. Dicho término, aunque podemos encontrarlo ya incluido en las últimas ediciones del Diccionario de la lengua española, se nos muestra de forma cursiva al considerarse un anglicismo o término extranjero, cuya traducción o equivalente es la palabra mercadotecnia, aunque también es utilizado de forma frecuente como tal, el término mercadeo.

Propuesta de Valor: Una propuesta de valor es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta.

Investigación de mercados: es la herramienta necesaria para la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información, 1con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la mercadotecnia.

Segmento Objetivo: Como su propio nombre indica, se trata de identificar segmentos de [Mercado (Marketing)(mercado)] o grupos uniformes más pequeños, pues la segmentación de un mercado en muchos mercados se puede asociar, de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

Perfil del Cliente: Un perfil de cliente, o marketing persona en inglés, representa a un segmento de los miembros de la audiencia que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra.

Al identificar diferentes preferencias o necesidades, puedes conocer qué es relevante para ellos a nivel personal.

Canales de comunicación : Un canal de comunicación es el medio físico a través del cual se lleva a cabo un acto comunicativo, es decir, que sirve para el intercambio de información entre un emisor y uno o varios receptores.

Estrategia de Ventas: Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas.

Plan de mercadeo: es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de mercadotecnia

Propuesta comercial: es un documento muy importante y que puede ser decisivo para que tu prospecto se convierta en un cliente. Una propuesta comercial puede variar mucho de acuerdo con la empresa, pero generalmente contiene información detallada del producto o servicio ofrecido, plazo y formas de pago.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

• Información tomada de:

Gary Armstrong, "Fundamentos de marketing /", -:Pearson Educación, 2013. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215444/), el día 2020-10-30.

Laura Estela Fischer de la Vega, "Introducción a la investigación de mercados /", -:McGraw-Hill Interamericana, 2017. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://www.bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215548/), el día 2020-10-30.

Ana Codeglia, “7 pasos para hacer investigación de mercados” Hotmart, 2020, consulta en línea blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha		Razón del Cambio
Autor (es)	**MARTHA GOMEZ MORENO**	**INSTRUCTOR**	**VICTIMAS**	**FEBRERO 2023**		

Obligación contractual 1

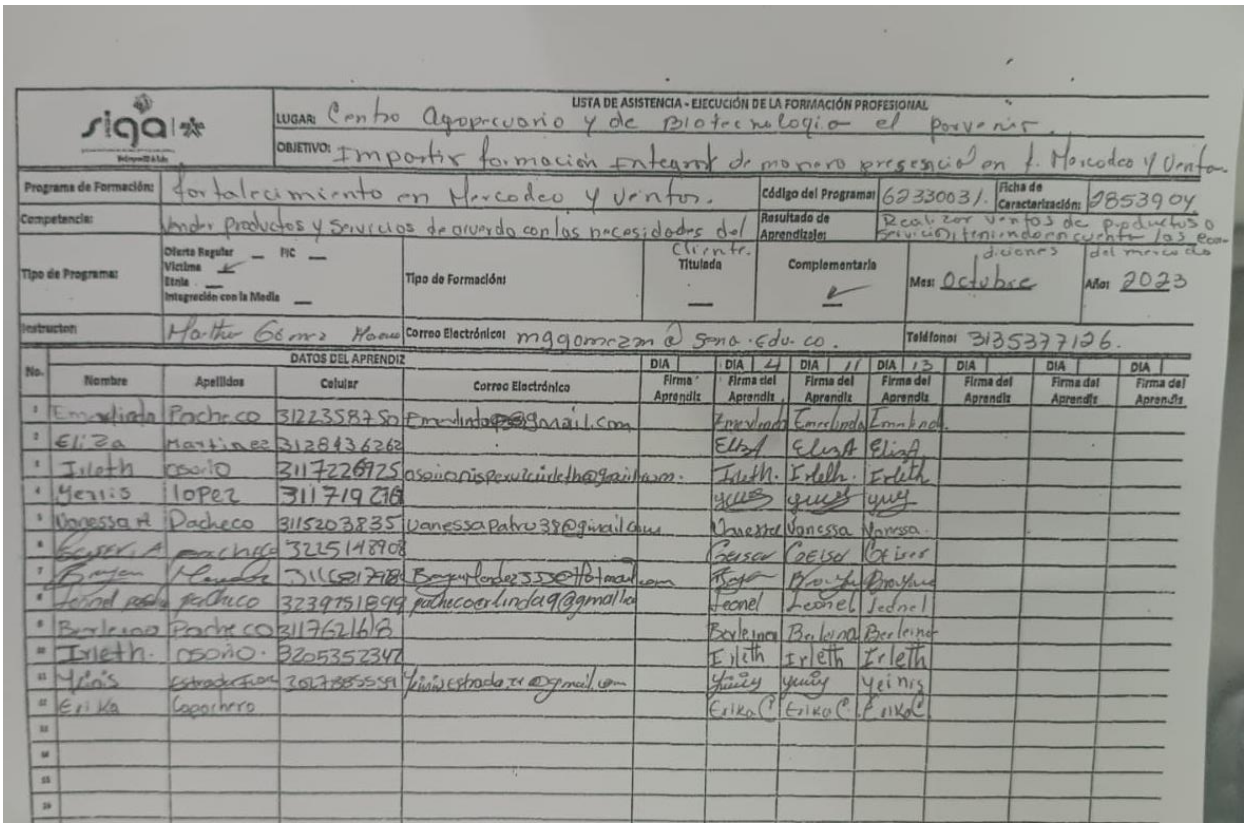
Anexo 8: Plan concertado de la ficha 2853904

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
FICHA	2853904
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO
INSTRUCTOR	MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
BERLEINA PAOLA PACHECO LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X		04/10/2023	X	
BRAYAN DE JESUS MENDEZ PEREZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
CAROLINA DIAZ SINCELEJO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
CARLOS ANDRES MARQUEZ ALMARIO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
DIANA PATRICIA DIAZ SINCELEJO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
ELIZA MARCELA MARTINEZ ESTRADA	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
EMERLINDA LUCIA PACHECO LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
ERIKA PATRICIA CAPACHERO CARABALLO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
EVER LUIS TATIS CAPACHERO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
GEISER ALBEIRO PACHECO LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
IRLETH PATRICIA OSORIO NISPERUZA	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
LEONEL ENRIQUE PACHECO LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
MIGUEL EMIRO CASTILLO ALVAREZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
NATIVIDAD LOPEZ MEJIA	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
NELSON ENOC PEÑATE LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
SANDY PATRICIA MENDOZA ROMERO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
VANESSA ALEXANDRA PACHECO TRUJILLO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
VICTOR MANUEL MARQUEZ ALMARIO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
WINDER JAVIER ROMERO LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
WILSON MIGUEL FONSECA LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
YALIDES DEL CARMEN NISPERUZA LOPEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
YANI LUZ ALVAREZ HERNENDEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
YEINELI ANDREA NISPERUZA MATIAS	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
YERLIS MARIA LOPEZ NISPERUZA	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
NATALYA MORALES GULFO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
OMAIRA ISABEL OVIEDO ALVAREZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
VALENTINA MADRID FLOREZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
YEANIS YARLETH MIRANDA MERCADO	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					
YERLIS PAOLA ZAPATA RIOS	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.	X			X	
YOSMARY DEL CARMEN QUINTERO MENDEZ	Definiciones de: mercadeo, estrategia comercial, marketing, producto, caracteristicas de un producto.					

Obligación contractual 1

Anexo 9: Listados de la ficha 2853904



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir.

OBJETIVO: Impartir formación Integral de manera presencial en t. Mercadeo y Ventas.

Programa de Formación:	Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas.	Código del Programa:	62330031.
Ficha de Caracterización:	2853904		
Competencia:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente.	Resultado de Aprendizaje:	Realizar ventas de productos o servicios teniendo en cuenta las condiciones del mercado
Tipo de Programa:	Oferta Regular — PIC —; Víctima ✓; Etnia —; Integración con la Media —	Tipo de Formación:	Titulada — Complementaria ✓
Mes:	Octubre	Año:	2023
Instructor:	Martha Gómez Ramos	Correo Electrónico:	mggomezm@sena.edu.co.
Teléfono:	3135377126.		

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA / Firma Aprendiz	DIA 4 / Firma del Aprendiz	DIA 11 / Firma del Aprendiz	DIA 13 / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz	DIA / Firma del Aprendiz
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico							
1	Esmeralda	Pacheco	3122358750	Esmeralda[illegible]@gmail.com		Esmeralda	Esmeralda	Esmeralda			
2	Eliza	Martinez	3128436262			Eliza	Eliza	Eliza			
3	Irleth	osorio	3117226975	asesoriasexualidad@gmail.com		Irleth	Irleth	Irleth			
4	Yenis	lopez	3117197168			yenis	yenis	yenis			
5	Vanessa M	Pacheco	3115203835	Vanessa Patru 38@gmail.com		Vanessa	Vanessa	Vanessa			
6	Yesica A	pacheco	3225148908			Yesica	Yesica	Yesica			
7	Brayan	Mendez	3115817188	Brayanlopez333@hotmail.com		Brayan	Brayan	Brayan			
8	Leonel pedro	pacheco	3239751899	pachecoerlinda19@gmail.com		Leonel	Leonel	Leonel			
9	Barleiner	Pacheco	3117621618			Barleiner	Barleiner	Barleiner			
10	Irleth	osorio	3205352347			Irleth	Irleth	Irleth			
11	Yenis	estradiota	3017885591	yenisestrada19@gmail.com		yenis	yenis	yenis			
12	Erika	Caporrero				Erika C.	Erika C.	Erika C.			
13											
14											
15											
16											

Obligación 1

Anexo 10. Reporte de horario del instructor

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/10/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2842135 - 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 : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2844967 - 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 : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2839498 - 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 : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2853904 - 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

Continuación: del Anexo 10: Reporte de horario del instructor

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 :	48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	120,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

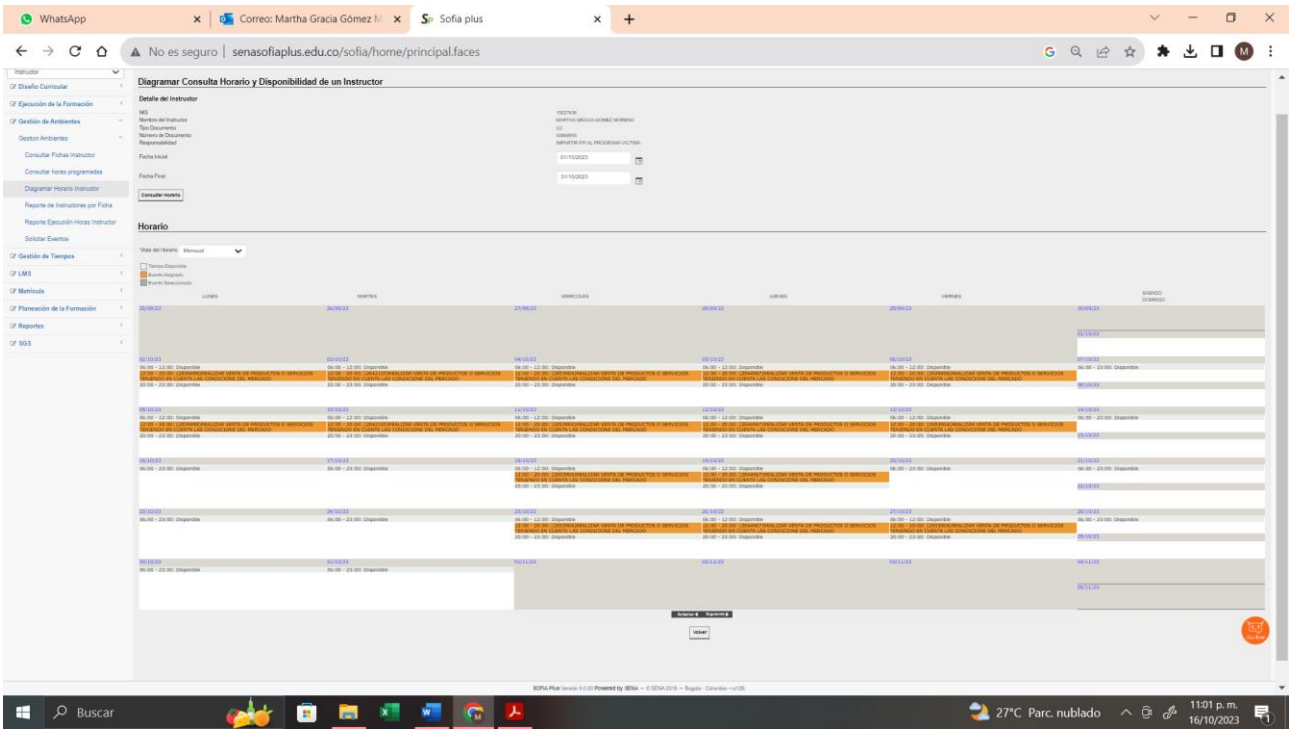
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

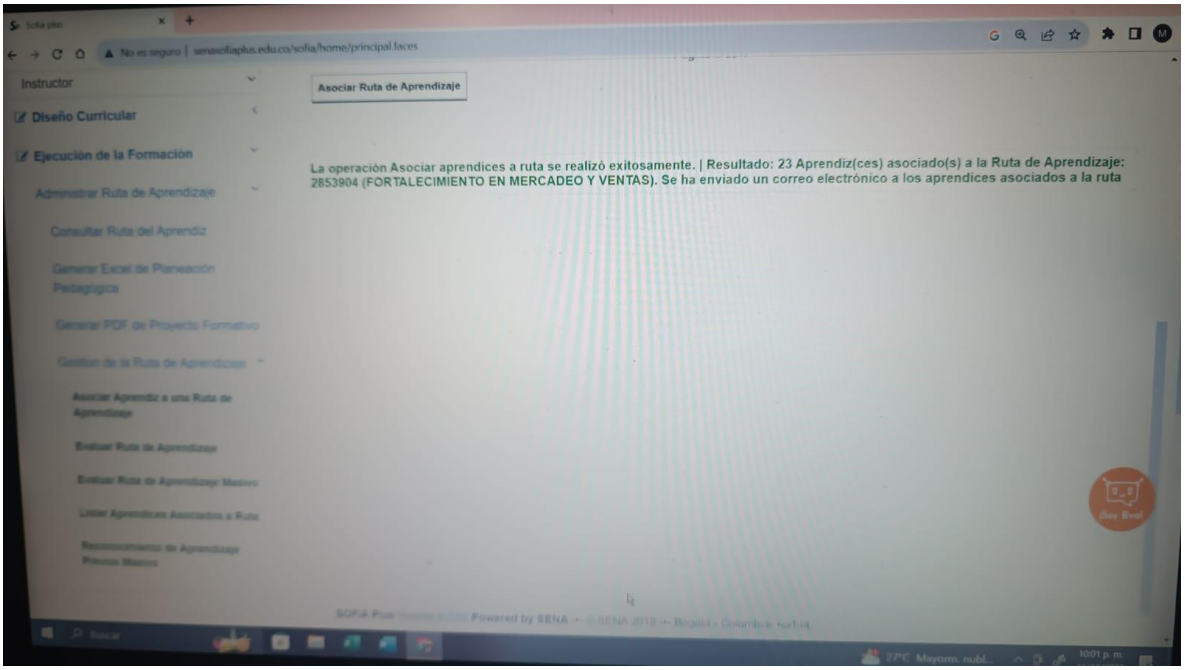
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

Continuación: del Anexo 10: Reporte de horario del instructor



Obligación contractual 2

Anexo 11: Pantallazo de asociación de aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofia plus ficha 2853904



Obligación contractual 3

Anexo 12: Pantallazo de verificación en vivanto de la ficha 2853904

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO									
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR									
PROGRAMA VICTIMAS 2023									
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	MARTHA GOMEZ MORENO								
DOCUMENTO	50868955		CELULAR	3135377126					
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO MERCADEO Y VENTAS				EMAIL	mggomezm@sena.edu.co			
MUNICIPIO	SAN ANDRES DE SOTAVENTO								

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	LUGAR DE NACIMIENTO	FECHA DE EXPEDICION	LUGAR DE EXPEDICION	VIVANTO
1	BERLEINA PAOLA PACHECO LOPEZ	CC	1102802426		25/07/1984	ANDRES DE SOTAVEN	19-nov-04	SINCELEJO	AFROCOLOMBIANOS
2	BRAYAN DE JESUS MENDEZ PEREZ	CC	1010141181		09/07/1999	SAMPUES	02-ago-17	SAMPUES	NEGRO
3	CAROLINA DIAZ SINCELEJO	CC	1072258448		18/02/1991	ANDRES DE SOTAVEN	28-oct-09	S ANDRES DE S	AFROCOLOMBIANOS
4	CARLOS ANDRES MARQUEZ ALMAR	TI	1069986909		12/06/2008	ANDRES DE SOTAVEN	01-jul-16	S ANDRES DE S	NEGRO
5	DIANA PATRICIA DIAZ SINCELEJO	CC	1072261506		10/03/1995	ANDRES DE SOTAVEN	17-jun-13	S ANDRES DE S	AFROCOLOMBIANOS
6	ELIZA MARCELA MARTINEZ ESTRA	TI	1069986221		09/06/2007	ANDRES DE SOTAVEN	01-jul-16	S ANDRES DE S	DESAPARICIÓN_FORZADA
7	EMERLINDA LUCIA PACHECO LOPE	CC	1003262198		28-ene-02	CHINU	28-feb-20	LA CALERA	NEGRO
8	ERIKA PATRICIA CAPACHERO CARA	CC	1072259779		31-oct-92	ANDRES DE SOTAVEN	04-abr-11	S ANDRES DE S	DESAPARICIÓN_FORZADA
9	EVER LUIS TATIS CAPACHERO	TI	1069986692		13-jul-07	ANDRES DE SOTAVEN	21-ene-16	S ANDRES DE S	DOR
10	GEISER ALBEIRO PACHECO LOPEZ	CC	1102819302		05/05/2002	SINCELEJO	13-jul-20	S ANDRES DE S	NEGRO
11	IRLETH PATRICIA OSORIO NISPERU	CC	1007880659		19-feb-96	ANDRES DE SOTAVEN	08-abr-14	SINCELEJO	INDIGENA
12	LEONEL ENRIQUE PACHECO LOPEZ	CC	1102819301		26-jul-05	SINCELEJO	24-ago-23	SINCELEJO	DISCAPACIDAD_FÍSICA
13	MIGUEL EMIRO CASTILLO ALVAREZ	TI	1104418263		07-ago-08	SAN MARCOS	09-sep-15	SAN MARCOS	DOR
14	NATIVIDAD LOPEZ MEJIA	CC	1148946371		06/03/1993	ANDRES DE SOTAVEN	21/03/2011	SAMPUES	NEGRO
15	NELSON ENOC PEÑATE LOPEZ	TI	1135749129		15/01/2006	SINCELEJO	15/11/2013	SINCELEJO	DOR
16	SANDY PATRICIA MENDOZA ROMER	CC	1005576411		20/10/1992	SINCELEJO	17/12/2010	SINCELEJO	DISCAPACIDAD_FÍSICA
17	VANESSA ALEXANDRA PACHECO T	CC	1007153971		12/03/2002	ANDRES DE SOTAVEN	16-jun-20	S ANDRES DE S	DESAPARICIÓN_FORZADA
18	VICTOR MANUEL MARQUEZ ALMAR	TI	1069986553		23/07/2007	ANDRES DE SOTAVEN	19-mar-15	SINCELEJO	DISCAPACIDAD_FÍSICA
19	WINDER JAVIER ROMERO LOPEZ	CC	1072248489		03/08/2000	ANDRES DE SOTAVEN	03-sep-18	S ANDRES DE S	INDIGENA
20	WILSON MIGUEL FONSECA LOPEZ	TI	1103744169		14/08/2008	SINCELEJO	21-ago-15	S ANDRES DE S	DESAPARICIÓN_FORZADA
21	YALIDES DEL CARMEN NISPERUZA	CC	1072251129		16/07/1999	ANDRES DE SOTAVEN	27-ene-17	S ANDRES DE S	INDIGENA
22	YANI LUZ ALVAREZ HERNENDEZ	CC	1007595106		01/02/1990	MONTERIA	05-ago-08	SAN MARCOS	DESAPARICIÓN_FORZADA
23	YEINELI ANDREA NISPERUZA MATI	CC	1007515399		16/02/1998	ANDRES DE SOTAVEN	01/03/2016	SINCELEJO	INDIGENA
24	YERLIS MARIA LOPEZ NISPERUZA	CC	1007880831		10/07/1995	ANDRES DE SOTAVEN	07-oct-13	S ANDRES DE S	AFROCOLOMBIANOS
25									

Obligación Contractual 5

Anexo 13: Fotografías del acompañamiento a los aprendices de la ficha 2839498







Continuación obligación contractual 5

Anexo 14 Fotografías del acompañamiento a los aprendices de la ficha 2842135







Continuación obligación contractual 5

Anexo 15 Fotografías del acompañamiento a los aprendices de la ficha 2844967







Continuación obligación contractual 5

Anexo 16 Fotografías del acompañamiento a los aprendices de la ficha 2853904







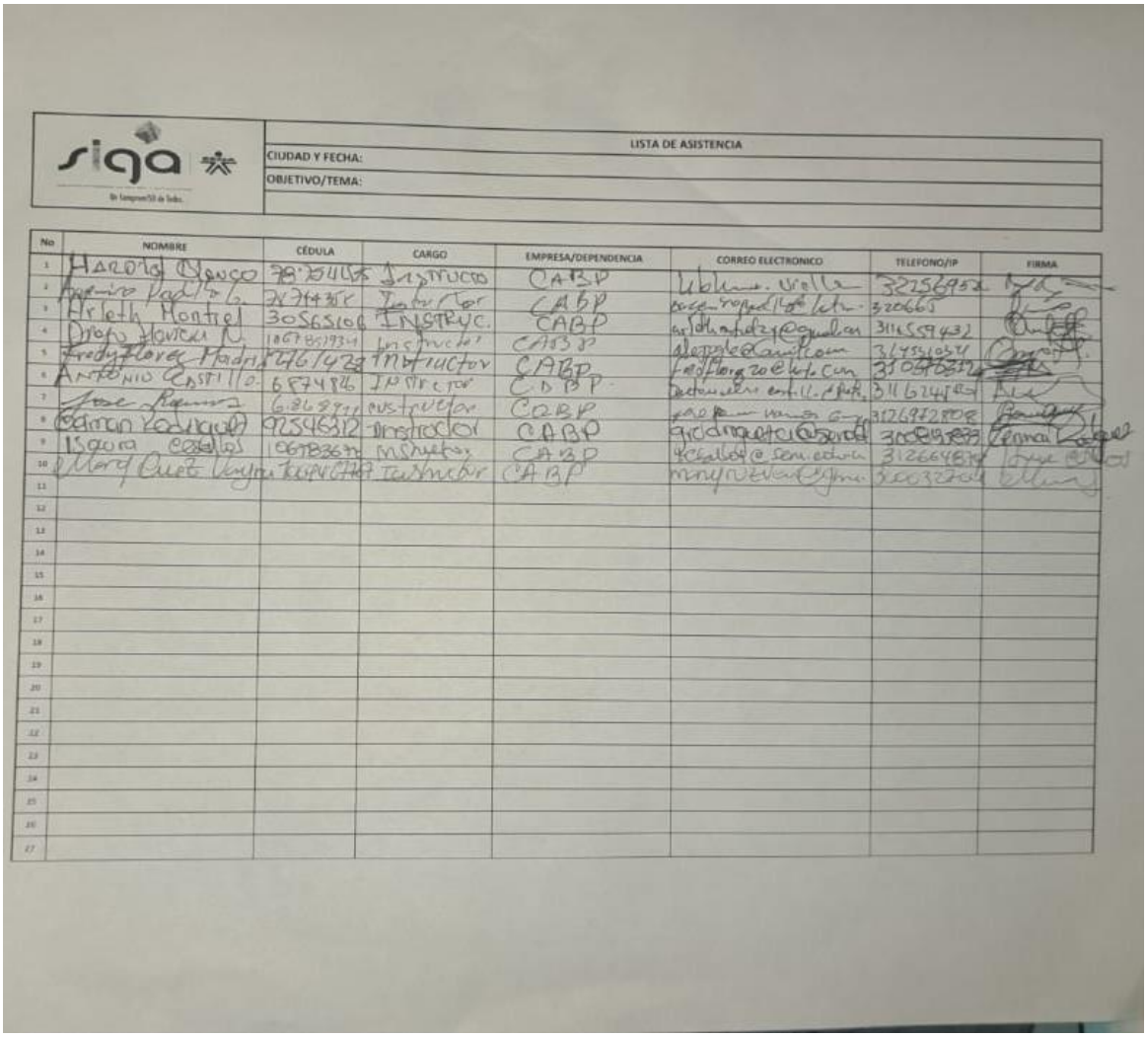
Obligación Contractual 6

Anexo 17: Foto de la feria de emprendimiento sembradores de paz.



Continuación obligación Contractual 6

Anexo 18: Listado de la feria de emprendimiento sembradores de paz.



siga

LISTA DE ASISTENCIA

CIUDAD Y FECHA:

OBJETIVO/TEMA:

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FIRMA
1	Harold Blanco	78.754455	Instructo	CABP		3225695	
2							
3	Arleth Montiel	30565106	INSTRUC.	CABP		3116559432	
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							

Obligación Contractual 7

Anexo 19: Reporte de novedades sobre el ambiente de formación de la ficha 2853904

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGICO EL PORVENIR
Programa de Formación:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA	Código de Programa:	62330031
Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO DE SAN ANDRES DE SOTAVENO	
	Denominación:	CASA COMUNAL	
	Tipo de Ambiente	Interno ☐	Externo X

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

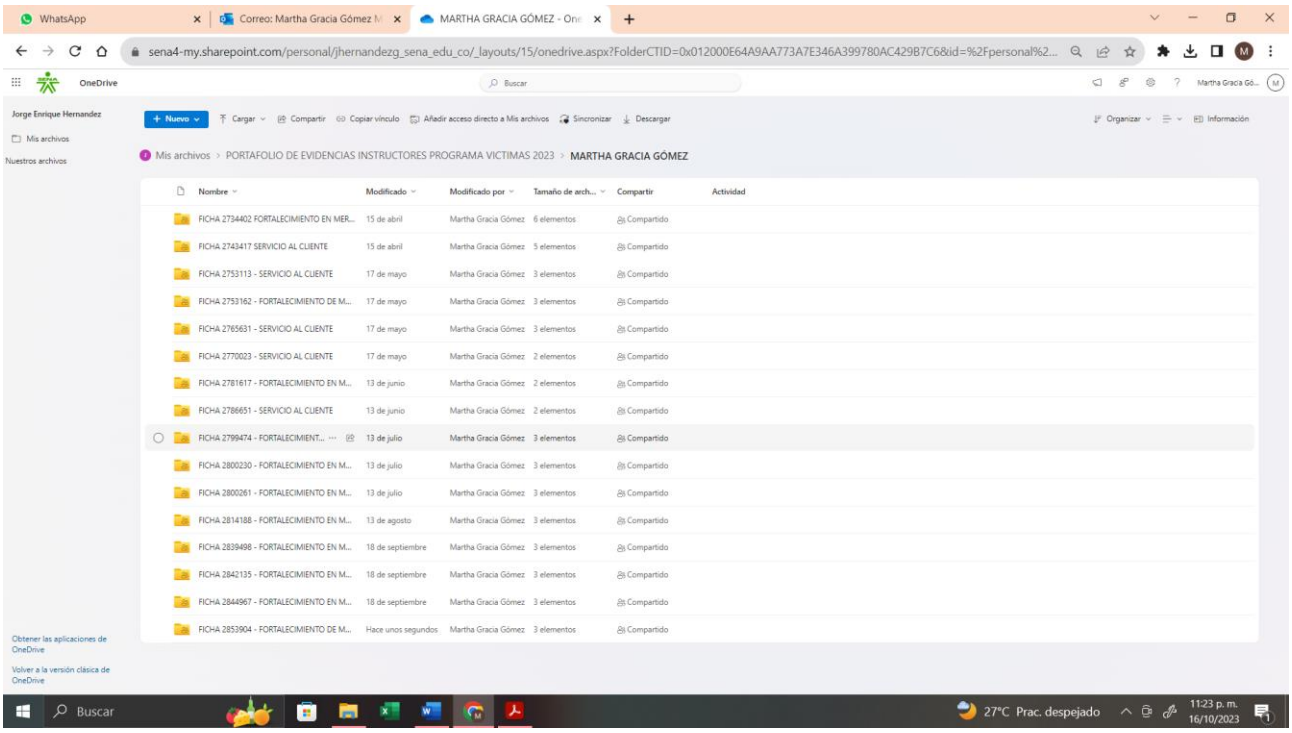
TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	CASA DE COMUNAL
Equipos, máquinas y mobiliario:	**CUENTA CON SILLAS PLASTICAS**
Materiales de formación:	**NO**
Biblioteca y bibliografía:	**NO**
DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO X	NO APTO ☐

Ciudad y fecha:	04/10/20023	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	MARTHA GOMEZ MORENO CC 50.868.955
Ciudad y fecha:	04/10/2023	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	JORGE HERNANDEZ

GFPI-F-021.V2

Obligación Contractual 11

Anexo 20: Pantallazo del portafolio del instructor.



Obligación Contractual 12
Anexo 21: Certificado de la capacitación de protocolos de bioseguridad

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 50868955 realizó el día 14/06/2023 la Capacitación de protocolos de bioseguridad.

De acuerdo a lo establecido en la Resolución 666 de 2020 del ministerio de salud y protección y social, la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del SENA, mediante la cual se establece el protocolo de medidas generales y de bioseguridad para prevenir y mitigar la propagación del COVID-19, Circular 01-03-2020-000156 del 02 de septiembre del 2020 del Sena, mediante el cual se establece el alcance a la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General -

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

Activar Windows