PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 20 de Octubre del 2023

Señor (a)
BLEYDY ORTEGA VERGARA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.4912099**
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de OCTUBRE delaño 2023

Referencia: No **CO1.PCCNTR.4912099** del año 2023

LELY ROSA SUAREZ RIVERA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 63335392 de Bucaramanga, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTISEIS MILLONES OCHOSCIENTOS TREINTA MIL SETESCIENTOS VEINTE PESOS ($ 26.830.720) M/Cte., el Sena pagara al contratista de la siguiente Manera a) UN pagos de Mayo por valor de TRES MILLONES CUATROSCIENTOS SETENTA Y TRES MIL SEISCIENTOS VEINTE PESOS ($ 3.473.620) Y Seis pagos de a Mayo-Noviembre por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y TRES MILCUATROSCIENTOS PESOS ($ 3.593.400) C/U Y un último pago del mes de Diciembre por valor de ($ 1.796.700) UN MILLON SETESCIENTOS NOVENTA Y SEIS MIL SETESCIENTOS PESOS
y un último pago del mes de diciembre por valor de ($ 1.796.700) UN MILLON SETESCIENTOSNOVENTA Y SEIS MIL SETESCIENTOS PESOS.

Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General en la cuenta de ahorros **Nº 166-378639-87 DE BANCOLOMBIA** cuyo titular es el (la) Contratista; el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes, para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos parael pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato en la que acredite el cumplimiento a satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de salud, pensión y Riesgos laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES PARA IMPARTIR FORMACION INTEGRAL PRESENCIAL EN EL PROGRAMA OFERTA REGULAR DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA EN EL AREA DE HOTELERÍA Y TURISMO. - TURISMO

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Alistar procesos formativos e impartir 160 horas mensuales de formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, 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, impartiendo formación, en los programas de formación: Ficha: 2789018-operacion turística local Competencia: diseñar paquetes turísticos de acuerdo componentes técnicos y estándares de servicio. R. A caracterizar la actividad turística del territorio a partir de los atractivos, servicios e infraestructura Municipio de Sahagún ficha: 2770201-programacion de software fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales R.A relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación. Técnico en Operación Turística Local -No. de ficha 2708040 san Bernardo D	**Anexo 1**: Plan Concertado Fichas No. 2770201 2789018 2708040 **Anexo 2**: Listados de asistencia Fichas No 2770201 2789018 2708040 **Anexo 3**: Guías de aprendizaje **Fichas** No. 2770201 2708040 **Anexo 4**: Planeación pedagógica Fichas 2770201 2789018 2708040

		viento. Competencia: vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. R.A Comercializar productos y servicios turísticos teniendo en cuenta las estrategias de mercadeo. Municipio de Bernardo del viento	

2	Autogestionar formación complementaria y Eventos de Divulgación Tecnológica de acuerdo con su área de desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin.	Durante el mes objeto de cobro no se ejecutó la obligación contractual , ya que no se me asigno formación complementaria ni eventos de divulgación.	N/A
3	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	Durante el mes objeto de cobro no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para este mes .
4	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.	Durante el mes objeto de cobro no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para este mes .

5	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 presenta informe mensual contractual dentro de las fechas requeridas por el supervisor de contrato.	**Anexo 5.** Anexos del presente informe
6	Dar aviso oportuno sobre las novedades de ambientes y materiales de formación	Durante el mes objeto de cobro no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para este mes
7	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.

8	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 mes no se realizaron actividades de apoyo a la supervisión de contrato	No aplica para este mes
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Senasofiaplus 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.	Se valuaron aprendices de la ficha FICHA 2770201 - operación turística local.	**Anexo 6**- Reporte de Juicios evaluativos.
10	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se mantiene el portafolio del instructor según lo indicado en la Guía para desarrollar procesos formativos - para las fichas No., 2708040, 2613280. 2770201	**Anexo 7**: Pantallazo del portafolio del instructor (drive) **Link**:

11	Los instructores contratistas que se vinculen a proyectos de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, deberán atender los lineamientos operativos SENNOVA indicados por el SENA, previa concertación con el Supervisor o Dinamizador. **Parágrafo**: En el proceso de concertación, se deberá aprobar por las partes un cronograma de trabajo y entregables.	No aplica para este mes, ya que no me encuentro participando en proyectos de investigación sennova	No aplica para este mes

12	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	Durante el mes objeto de cobro no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para este mes
13	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.	Se realizaron guías de aprendizaje de las fichas: 2789018 2708040	Anexo 2 – guías de aprendizaje
14	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 novedad derivada del contrato.	No aplica para este mes, se estaré atento a realizar eta obligación cuando sea el caso	No aplica en este mes

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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. **4518732319 de** la planilla, Bancoomeva correspondiente al mes de Septiembre. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*).

Evidencias en (28)

foliosCordialmente,

Firma
Lely Rosa Suarez
RiveraContratista
C.C. No. 63335392

Recibí a satisfacción:

Firma
Bleydy Ortega Vergara
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.4912099 de 2023

ANEXOS

Obligacion contractual 1.

Anexo 1- Plan concertado fichas: Técnico en Programación deSoftware -No. de ficha-2708040 Técnico en Operación Turística Local -No. de ficha-2613280. Ficha: 2789018-operacion turística local- ficha: 2770201-programacion de software

Anexo 2- Listados de asistencia: Técnico en Programación deSoftware -No. de ficha-2708040 Técnico en Operación Turística Local -No. de ficha-2613280. Ficha: 2789018-operacion turística local- ficha: 2770201-programacion de software

Anexo 3- Guías de aprendizaje: Técnico en Programación deSoftware -No. de ficha-2708040 Técnico en Operación Turística Local -No. de ficha-2613280 - ficha: 2770201-programacion de software

Anexo 4- Planeación pedagógica**:** Técnico en Programación deSoftware -No. de ficha-2708040 Técnico en Operación Turística Local -No. de ficha-2613280. Ficha: 2789018-operacion turística local- ficha: 2770201-programacion de software

Obligacion contractual 5,7 y 10
Anexo 5

se reporta el presente informe los requerimientos de la ejecución del contrato y las actividades concertadas con los aprendices.

Anexo 6 -Reporte de juicios evaluativos fichas -reporte de juicios evaluativos ficha 2770201

Anexo 7

Link - DRIVE

https://sena4-my.sharepoint.com/personal/bortegav_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?ct=1690480052603&or=OWA%2DNT&cid=8bbaef90%2D3040%2D7632%2D8da2%2Dbd5025589437&ga=1&WSL=1&id=%2Fpersonal%2Fbortegav%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FPORTAFOLIO%20DE%20EVIDENCIAS%202023%5FSUPERVISADOS%2FLELY%20ROSA%20SUAREZ%20RIVERA%2FMES%20JULIO%202023&view=0

.

Anexo 1
Plan concertado de la ficha - 2789018

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	OPERACIÓN TURISTICA LOCAL
FICHA	2789018
COMPETENCIA	DISEÑAR PAQUETES TURÍSTICOS DE ACUERDO COMPONENTES TÉCNICOS Y ESTÁNDARES DE SERVICIO
RESULTADO DE APRENDIZAJE	DETERMINAR LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO TURÍSTICO DE ACUERDO CON LA CARACTERIZACIÓN
INSTRUCTOR	LELY ROSA SUAREZ RIVERA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
ANGIE PAOLAVELASQUEZ ALMANZA	¿ QUE SON PAQUETES TURISTICOS ?.	x		19/10/2023	x	
ESCARLETH ESTHERVILLADIEGO AGAMEZ		x			x	
DAYANA MICHELLGONZALEZ CARO		x			x	
ISELA CAROLINAARBOLEDA RICARDO		x			x	
YULIANA MARCELAMARTINEZ PACHECO		x			x	
MARIA DEL PILARRICARDO ARRIETA		x			x	
MIRNA LUZCORTES MARTINEZ		x			x	
ANA MARCELACONTRERAS CUADRO		x			x	
ANGIE PAOLAJIMENEZ ROMERO		x			x	
YEIMY ISABELCONTRERAS CUADRO		x			x	
MILEDYS ISABELPEÑATE POSAD		x			x	
SERAFINA DEL CARMENLOBO ROMERO		x			x	
BEATRIZQUINTERO RAMOS		x				
IBETH DEL CARMENVELASQUEZ ALMANZA		x			x	
MARIA ANDRESMARTINEZ LOPEZ		x			x	
JUAN DAVIDCASTRO CAUSIL		x			x	
SAMIR JOSEMORENO DIAZ		x			x	
JESSICA ALEJANDRARIVERA ALVAREZ		x			x	
VERONICA INESBETIN PERDOMO		x			x	

Anexo 1
Plan concertado de la ficha - 2770201

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	OPERACIÓN TURISTICA LOCAL
FICHA	2770201
COMPETENCIA	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
INSTRUCTOR	LELY ROSA SUAREZ RIVERA

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
YERLIS PATRICIAANAYA MENDOZA	¿ POR QUE ES IMPORTANTE FOMENTAR LA CULTURA EMPRENDEDORA EN NUESTRO ENTORNO SOCIAL?	x		09/10/2023	x	
YOVER ENRIQUEBLANCO ATENCIA		x			x	
SEBASTIANARRIETA GARCÍA		x			x	
WILSON ANDRESBERTEL RUIZ		x			x	
LUIS MARIOARANGO ORTEGA		x			x	
YONI FERNEYBOLAÑOS VILLADIEGO		x			x	
CARLOS RAULCHITAN LOPEZ		x			x	
YAN CARLOSMARQUEZ DIAZ		x			x	
YAN CARLOSMARQUEZ DIAZ		x			x	
ELIZABETHMEZA FUENTES		x			x	
JUAN DAVIDROJAS SERPA		x			x	
YEREINYSDIAZ REYES		x			x	
LIZETHMARTINEZ OSORIO		x				
LUIS MARIOBLANCO SÁNCHEZ		x			x	
SARAY DANIELAPARRA BURGOS		x			x	
JULIANCANTERO AVILEZ		x			x	
JULIÁN ANDRESMARQUEZ RICARDO		x			x	
KEVIN DANILOÁLVAREZ SIERRA		x			x	
DANIEL ANDRESROMERO MONTES		x			x	

Anexo 1

Plan concertado de la ficha - 2708040

SENA	**PLAN DE TRABAJO CONCERTADO**
PROGRAMA DE FORMACIÓN	OPERACIÓN TURISTICA LOCAL
FICHA	2708040.
COMPETENCIA	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
RESULTADO DE APRENDIZAJE	COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO
INSTRUCTOR	LELY ROSA SUAREZ RIVERA

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALFREDO DE JESUSMENDEZ MANJARRES		x			x	
OSMARIO DE JESUSCASTILLA HERNANDEZ		x			x	
RODOLFO LUISORTEGA VILLALOBOS		x			x	
JIMENAÁNGULO MEDINA		x			x	
YOLANIS DEL CARMENFAJARDO PACHECO		x			x	
YULIANATRIANA PALOMO		x			x	
JADER LUISCABRIA RAMIREZ		x			x	
MARTHA CECILIACANTERO DORIA		x			x	
DANIELA MARIACANCHILA HERNANDEZ		x			x	
RAFAEL DAVIDMIRANDA GONZALEZ		x			x	
VIVÍANA PATRICIAMORELO CORREA		x			x	
SURANIS CAROLINAMORENO ORTIZ		x			x	
BRAYAN YESIDNARVAEZ MONTES		x				
JESUS DANIELBALLESTA MONTESINO		x			x	
LEONARDO ANTONIOMERCADO ARTEAGA		x			x	
ITALA MARIACARDENAS PARRA	¿ COMO SE ESTRUCTURA UN PORTAFOLIO DE SERVCIOS?	x			x	
JOHANA PATRICIAPEÑATA ESPAÑA		x			x	
CARLOS FABIOESPAÑA VEGA		x		11/10/2023	x	
GLORICETHARTEAGA ANGULO	¿Qué propósitos y objetivos tiene un portafolio de servicios?	x			x	

ANEXO N° 2 LISTADOS DE ASISTENCIAS

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sahagún
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:		Código del Resultado de	Ficha de Caracterización
Competencia:			
Tipo de Formación:	Mes: Año: 2023	Instructor:	Correo Electrónico: / Teléfono:

No.	Nombre	Apellidos	CEDULA	Celular	Correo Electrónico	DIA Firma Aprendiz	DIA Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	Yenis	Calderón	52832566	3243028915		Yenis C.	Yenis C.	Yenis C	Yenis C		
2	Yina	Jiménez	1069481258	3136998411	Jimenezyina261@gmail.com	Yina Jimenez	Yina Jimenez	Yina	Yina		
3	María	Ricardo	1069472669	3002617303	mariaricardoamieta@gmail.com	María Ricardo	María Ricardo	María Ricardo	María Ricardo		
4	Beatriz	Quintero	1069473891	3023553257	beatrizquintero350@gmail.com	Beatriz Quintero	Beatriz Quintero	Beatriz Quintero	Beatriz Quintero		
5	María Andrea	Martínez	1069464499	3146397365	mariamartinezlopez2025@gmail.com	María Andrea	María Andrea	María Andrea	María Andrea		
6	Serafina	Lobo Romero	30568824	3207022723	serafinaperezpelcarmen@hotmail.com	Serafina L.	Serafina L.	Serafina L.	Serafina L.		
10	Isela	Arboleda	1003499221	3217791191	iselaarboleda2@gmail.com	Isela.	Isela A.	Isela A	Isela A		
11	Escarleth	Villadiego	1069504206	3142298810	escarlethvillalobos50@gmail.com	Escarleth	Escarleth	Escarleth	Escarleth		
12	Diego	Cossio	1003498048	3017918114	Diegoacossio@gmail.com	Diego D.	Diego D.	Diego D.	Diego D.		
13	Manuel	Cortés	1069449786	3233468348	Manuelcortes14@gmail.com	Manuel	Manuel				
14	Veronica	Betin	1069484499	3017343696	Veronicabetinpedroza@gmail.com	Veronica.	Veronica Betin	Veronica Betin	Veronica Betin		
15	Ana Marcela	Contreras	1059474483	3015760990	chelos1407@hotmail.com	Ana M Contreras	Ana Marcela	Ana M Contreras	Ana M Contreras		
16	Yenny Contreras	Contreras	1069474332	3138888209		Yenny Contreras	Yenny Contreras	Yenny Contreras	Yenny Contreras		
17	Eliana Victoria	Mercado Tinoco	30581426	3007335111	elyimercado@hotmail.com	Yolimar Alfaro	Eliana Alfaro				
18	Miledys I	Pertuz Pascual	1069469426	3226288620	Milespepo@gmail.com	Miledys	Miledys	Miledys	Miledys		
19	Mirna Liz	Cortés Mahecha	1006940885	3206238912	Mirnalizcortesmahecha@gmail.com	Mirna cortes.	Mirna cortes	Mirna cortes	Mirna cortes		
20	Ibeth	Velásquez	1066173815	3204218087	Ibethvelasquez1999@gmail.com	Ibeth	Ibeth	Ibeth	Ibeth		
21	Jessica	Rivera	1069474161	3135857822	Jessicariveralvarez@outlook.com	Jessica e	Jessica e	Jessica e	Jessica e		
22	Dayana	Gonzalez	1069449000	3125922431	Dayanamichellgonzalez2020@gmail.com	Dayana G.	Dayana G.	Dayana G	Dayana G		
23	Juan David	Castro Cortés	1067467045	3244001800	castrocastro6juan david@gmail.com						
24	Carmen Ana	Morales	1193558846	3022740891	Moralescarmenana@gmail.com	Carmen	Carmen	Carmen	Carmen		
25	Angie Paola	Jimenez Romero	1006573263	3106714571	Jathayes30270@gmail.com	Angie Jimenez	Angie Jimenez	Angie Jimenez	Angie Jimenez		
26	Karla Brenda	Espinosa Acosta	1069500247	3126138491	espinosakarla588@gmail.com	Karla Espinosa	Karla Espinosa	Karla Espinosa	Karla Espinosa		
27	Wanda Sofia	Macea acosta	1069469083	3242894117	wandamacea@gmail.com	Wanda M	Wanda M	Wanda M.	Wanda M.		
28	Zuly Tatiana	Pimienta C.	1003500173	3135541908	zulypimientacamacho@gmail.com	Zuly P	Zuly P	Zuly P	Zuly P		
29	Angie	Velasquez	1061738147	3126347548	Anyiipa0182@gmail.com	Angie	Angie	Angie	Angie		
30	yina	moiria									

FORMATO DE APOYO

REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

SENA

LUGAR: Montelibano

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN

Programa de Formación:		Código del Programa:	Ficha de Caracterización:
Competencia:			Resultado de Aprendizaje:
Tipo de Formación: Titulada ___ Complementaria ___	Mes: _____ Año: _____	Instructor:	Correo Electrónico: / Teléfono:

No.	DATOS DEL APRENDIZ					DIA 4	DIA 11	DIA 18	DIA 25	DIA 2
	Identificación	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	1005102149	Marly	Benitez Vera	3117419983	marlybenitez50@gmail.com	Marly B	Marly	Marly	Marly	Marly
2	1066598447	Javier	coronado	3005577466	coronadojavierzoo1@gmail.com	Javier	Javier	Javier	Javier	Javier
3	1066599013	Esteban	Romero	3104963027	estebandejesus2203@gmil	Esteban	Esteban	Esteban	Esteban	Esteban
4	1066598963	Valeria	Gonzalez	3205300884	gonzalezgvalera06@gmail.com	Valeria G	Valeria G	Valeria G	Valeria G	Valeria G
5	1003244955	Madeleine	Salgado	3217716426	madeleinesalgado[illegible]	Madeleine	Madeleine	Madeleine	Madeleine	Madeleine
6	1066600945	Elizabeth	Mecos	3114076470	Elizabeth Mecos1602@gmail.com	Elizabeth	Elizabeth	Elizabeth	Elizabeth	Elizabeth
7	1063304192	Wilson	Bertol	3157745773	wilson1124.ws@gmail.com	Wilson	Wilson	Wilson	Wilson	Wilson
8	1063[illegible]324	Samuel	Ayola	3233[illegible]	samuelolaya315@[illegible]	Samuel	Samuel	Samuel	Samuel	Samuel
9	1003[illegible]810	Blas	Acosta	3108291735	Blsgacosta68@gmail	Blas	Blas	Blas	Blas	Blas
10	1066[illegible]	[illegible]	Arroyo	500 2[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
11	1003[illegible]	Karina	Meneses	3238263[illegible]	Isabellehenao@gmail.com	Karina	Karina	Karina	Karina	Karina
12	1063787345	sebastian	Arrieta	3127132323	$9454977+7@gmail.com	Sebastian	Sebastian	Sebastian		
13	1066599509	Saray	Parra	3166919778	saidyparbu@gmail.com	SP	SP	SP	SP	SP
14	1066599203	Yerenys	Diaz	3106300962	Yerd6483@gmail.com	Yerenys	Yerenys	Yerenys	Yerenys	Yerenys
	1063298679	Yerlis	Anaya	3135950[illegible]	yerlisanaya1020@outlook	Yerlis	Yerlis	Yerlis	Yerlis	Yerlis

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Montelibano
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:
Competencia:
Tipo de Formación:
Mes: Año: 2023
Instructor:
Código del Resultado de Correo Electrónico:

No.	Nombre	Apellidos	CEDULA	Celular	Correo Electrónico	DIA 9 Firma Aprendiz	DIA Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma Aprendiz	Día Firma Aprendiz	Día Firma Aprendiz
1	Valeria	Ramirez	1062432657	3145524375	valeeramirez2635@gmail.com	Valeria.					
2	Elizabeth	Meza	1066609845	3114076770	elizabethmeza1609@gmail.com	Elizabeth					
3	Madelein e	Salgado	1003291955	3217716926	madeleinesalgadol@gmail.com	Madeleine					
4	Valeria	Gonzalez	1066	3205300884	gonzalezgvaleria@gmail.com	Valeria G.					
5	Sara y	[illegible]	1066	3106919778	sadapabu@gmail.com	SP					
6	Yerlis	Anaya	1063298629	3135950321	yerlisanaya@outlook.com	Yerli					
7	Katty	Severiche	1038100216	3008458730	kseverichevillarias@gmail.com	K.S.H					
8	Daniela	Contreras	1063	[illegible]	Daniela@gmail	Daniela					
9	Yaleri	Briñez A	1063	3103549233	yaleriabrinez@gmail.com	Yaleri					
10	Yhan	Fuentes	1007	3004637497	YHAN FUENTES	YHAN FU					
11	Jhony	Bolaños	1003	3012612714	jhony14dic1994@gmail.com	Jhony					
12	Julian	Cuervo A	1001	3052773301	julian.cuervoavilez@gmail.	Julian C.					
13	Juan D.	Lojas S.	1088	3117564716	rojasserpa698@gmail.com	Juan Lojas BJ	Juan Lojas BJ	Juan Lojas BJ			
14	Blas	Acosta	1003	3105291735	blasacosta6@gmail.com	Blas					
15	Samuel	Oyola	1003	3233886041	samuelopalacios@gmail.com	Samuel					
16	Daniel	Romero	1063	3206092708	daniel romero @gmail.com	Daniel					
17	Julian	Marquez	1038	3147396233	marquezcardozjuan@gmail	Julian					
18	Dario	Cabales	1279	3106372504	dariocabcalo@gmail.com	Dario					
19	Luis Mario	Blanco	1.79	3235591104	luisgermanblanco@gmail	Luis					
20	Luis Mario	Arango	1066	3157580986	Arangoluismario@gmail	Luis					
21	Marly	Benitez V.	1003	3114419923	marlybenitez@gmail	Marly B.					
22	Esteban	Romero	1066	3104963027	estebanderomero520@gmail	Esteban					
23	Javier	Cabrales	1063	[illegible]	cabralesjavier2@gmail	Javier Cabrales					
24	Wilson	Bertel	1063	3157745773	wilson4124.wb@gmail.com	Wilson					
25	Karina	Meneses	1003	3235261376	karabelle1710@gmail.com	Karina					
26	Cristian	Suarez	1064	3144238813	[illegible]	Cristian Suarez					
27	Yeraldy	Diaz	1065	3106300962	Yeraldy48@gmail.com	Yeraldy S.					

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: San Bernardo del Viento
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:		Código del	Ficha de Caracterización
Competencia:		Resultado de	
Tipo de formación:	Mes: / Año: 2023	Instructor:	Correo Electrónico: / Teléfono:

No.	Nombre	Apellidos	CEDULA	Celular	Correo Electrónico	DIA 4 Firma Aprendiz	DIA 5 Firma Aprendiz	DIA 11 Firma del Aprendiz	DIA 12 Firma Aprendiz	18 Firma Aprendiz	19 Firma Aprendiz
1	Carlos fabio	Espinosa	1068937193	3239020114	carlosfabioespinosa@gmail.com	carlos fabio	carlos				
2	Maria Angelica	Silgado M	1068736122	3235887715	mariasilgado600@gm	Maria S.	Maria S	Maria S	Maria S	Maria S	Maria S
3	Elmis	Silgado	1070809836	4989826	Elmissilgado78@gmail.com	Elmis	Elmi Silgado	Elmis Silgado	Elmis S	Elmis S	Elmis S
4	Daniela C.	Canchila	1.070864	3169882		Daniela	Daniela	Daniela S	Daniela cH	Daniela cH	Daniela cH
5	Yolanis del C.	Tejada P.	50	313		Yolanis F	Yolanis F	Yolanis F	Yolanis F	Yolanis	Yolanis
6	Silvia C.	Tejada P.	1279024	312		Silvia F.	Silvia F.	Silvia F	Silvia F	Silvia	Silvia
7	Jader Cabrera		1003563525	3245705378	Jaderkbria@gmail.com	Jader C.	Jader C.	Jader C.	Jader C.	Jader C.	Jader C.
8	Osmario de Jesus	Castilla A.	1070823316	3015842775		Osmario Castilla	Osmario Castilla.	Osmario Castilla	Osmario C.	Osmario Castilla	Osmario Castilla
9	Keiver	Romero	1063918762	3146284692		Keiver	Keiver	Keiver	Keiver	Keiver	Keiver
10	Luis A	Dario T	1033366551	3047614350		Luis A	Luis	Luis A	Luis A.	Luis A	Luis A.
11	Wendy	Diaz O	1090808884	3148171412		Wendy	Wendy	Wendy	Wendy	Wendy	Wendy
12	Gloriaeth	Arteaga	1143025758	3006798152		Gloval	Gloval	Gloriaeth	Gloriaeth		
13	Rafall David	Miranda D.	1070807079	3007688972	mirandaganzalezrafa@	Rafall	Rafall				
14	Estefany Vitar	Mercado	1063797601	3126248647	Skfanyvitar@gmail.com	Estefany	Estefany	Estefany	Estefany		
15											
16	ROSA	NEGRETTE	1068736127	3234740574		ROSA	ROSA	ROSA	ROSA		
17	Luis	Anaya	1070809077	3106340765	Anayaluisenrique@gmail	Luis	Luis	Luis	Luis	Luis	Luis
18	Alfredo	Mendez	1070809768	3234262757	alfredomendez18@gmail	Alfredo	Alfredo	Alfredo	Alfredo	Alfredo	Alfredo
19	Juan H	Mendoza M	1070810849	3489490850		Juan H	Juan H	Juan H	Juan H		
20	Jimena	Angulo M	1070810863	3183067721		Jimena	Jimena	Jimena	Jimena	Jimena	Jimena
21	Nicol	Trujillo S.	1070857703	3148234699	nicoltrujillo1412@gmail.com	Nicol T	Nicol T.	Nicol. T	Nicol T.		
22	Yuliana	Triano P	1070810499	3026		Yuliana C	Yuliana	Yuliana	Yuliana	Yuliana	Yuliana
23	Martha	Cantero	30671612	3135548535	Marthacantero14	Martha Cantero	Martha Cantero	Martha C.	Martha C.	Martha Cantero	Martha Cantero
24	Daniela	Hernandez	1133374688			Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela	Daniela
25											
26	Edith	Mesa	1070818381			Edith	Edith	Edith	Edith	Edith	Edith
27	Silvia										

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 1

- Denominación del Programa de Formación: **PROGRAMACION DE SOFTWARE.**
- Código del Programa de Formación: 233104.
- EMPLEAR ELEMENTOS DE CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS
- Competencia**:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO
- Duración de la Guía: 16 H

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento es un ejercicio de libertad en el cual los sujetos se afirman en su capacidad de decidir, por una idea que se convertirá en su proyecto de vida en términos sociales, individuales, culturales y económicos.

La presente guía tiene como finalidad abarcar aspectos importantes que se deben considerar para crear o fortalecer emprendimientos de alto valor.

Se abordarán temáticas que servirán de apoyo al aprendiz para identificar los elementos de la cultura emprendedora, conjunto de conocimientos y característica que tiene una persona las cuálespone en práctica para ser un verdadero emprendedor. Mediante la realización de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, usted tendrá la oportunidad de desarrollar una visión integral del entorno empresarial, de maneraque pueda identificar los rasgos del perfil de los emprendedores, diferenciar el concepto de emprendimiento de otros similares, elaborar y evaluar su perfil emprendedor y concebir que construir el proyecto de vida y el perfil emprendedor se contrastan como instrumentos del desarrollo personal.

Dada esta premisa y el contexto de la presente guía, al finalizar esta etapa, usted estará en capacidad de realizar una contextualización de su entorno económico, generar ideas de negocio enfocadas al fortalecimiento del tejido social y empresarial.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL.

Test de Cualidades emprendedoras El propósito de esta actividad es realizar un autodiagnóstico de su Espíritu emprendedor. Para esto es muyimportante su colaboración y sinceridad durante el desarrollo del test, pues de ello dependerá la elaboración e implementación de un buen plan de acción que permita mejorar y/o potencializar su espíritu emprendedor.

En el siguiente enlace encontrarás un test de 20 preguntas, el cual tiene cuatro opciones de respuesta

A = SÍ / EN TOTAL ACUERDO

B = BASTANTE / A MENUDO

C = ALGO / ALGUNA VEZ

D = NO / EN ABSOLUTO

http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

Marque la opción que más se ajuste a tu opinión, la que mejor refleje tu forma de pensar, sentir o actuar; no conteste pensando en agradar a alguien; piense en que es su futuro el que está en juego, no el de nadie más.

Una vez completado el test, **realice una foto captura de las respuesta y haga clic** en enviar, y nuevamente realice **foto captura del resultado del test.**

Envíe su evidencia en el canal de comunicación dispuesto por el instructor y participe en el espacio de retroalimentación propuesto.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

3.2.1 Autodiagnóstico: En la columna del centro y con sus propias palabras defina, describa o dé un concepto de los siguientes términos, si no tiene conocimiento investigue y escriba la definición o concepto en la columna de la derecha. Ambas columnas pueden quedar diligenciadas si tiene dudas respecto a alguna de las palabras o desea ampliar la información.

Palabras o sigla	Mi Concepto	Concepto ampliado
Cultura		
Emprendedor		
Perfil emprendedor		
Emprendimiento		
Empresa		
Mercado		
Modelo de negocio		
Plan de negocio		
Clientes		
Oferta		
Demanda		
Negocios sostenibles		

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO.

3.3.1 La actitud de un emprendedor. Con base en el video “El camino al éxito” elabore un escrito individual donde identifique sus debilidades, fortalezas de acuerdo a lo inspirado en el video. Con este escrito concluya qué aspectos debería superar para iniciar mi carrera hacia emprendimiento.

Visualice el vídeo en el siguiente link **https://www.youtube.com/watch?v=8MfsvOU-MdQ**

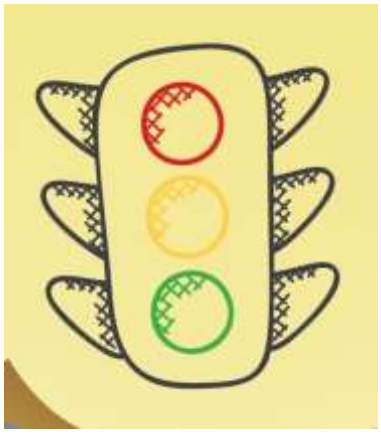
3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS.

Ahora que ya conoces las Características Emprendedoras Personales CEP, se le invita a realizar la siguiente actividad.

Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que los aprendices, empiecen apropiarse de competencias asociadas al comportamiento emprendedor, identificando fortalezas y debilidades que están en tu interior. Para ello se le invita a utilizar la herramienta denominada **La Diana de Valoración,** herramienta que te permite identificar en cuáles puntos **necesitas trabajar** y cuáles te **empoderan en el logro de tus objetivos**, todo en términos de las Características Emprendedoras Personales. Siéntete en la libertad de llenarlo sin juzgarte. Aquí no hay lugar para el error o el acierto, ninguna posición es negativa.

1. En primer lugar, toma un lápiz o unos stickers y, con los conceptos mencionados anteriormente, evalúa tu desempeño en cada una de las CEP.
2. Las CEP que ubiques más cerca al centro serán tus fortalezas y las más alejadas serán tus debilidades.
3. Como lo puedes ver en la imagen, la diana tiene tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes.

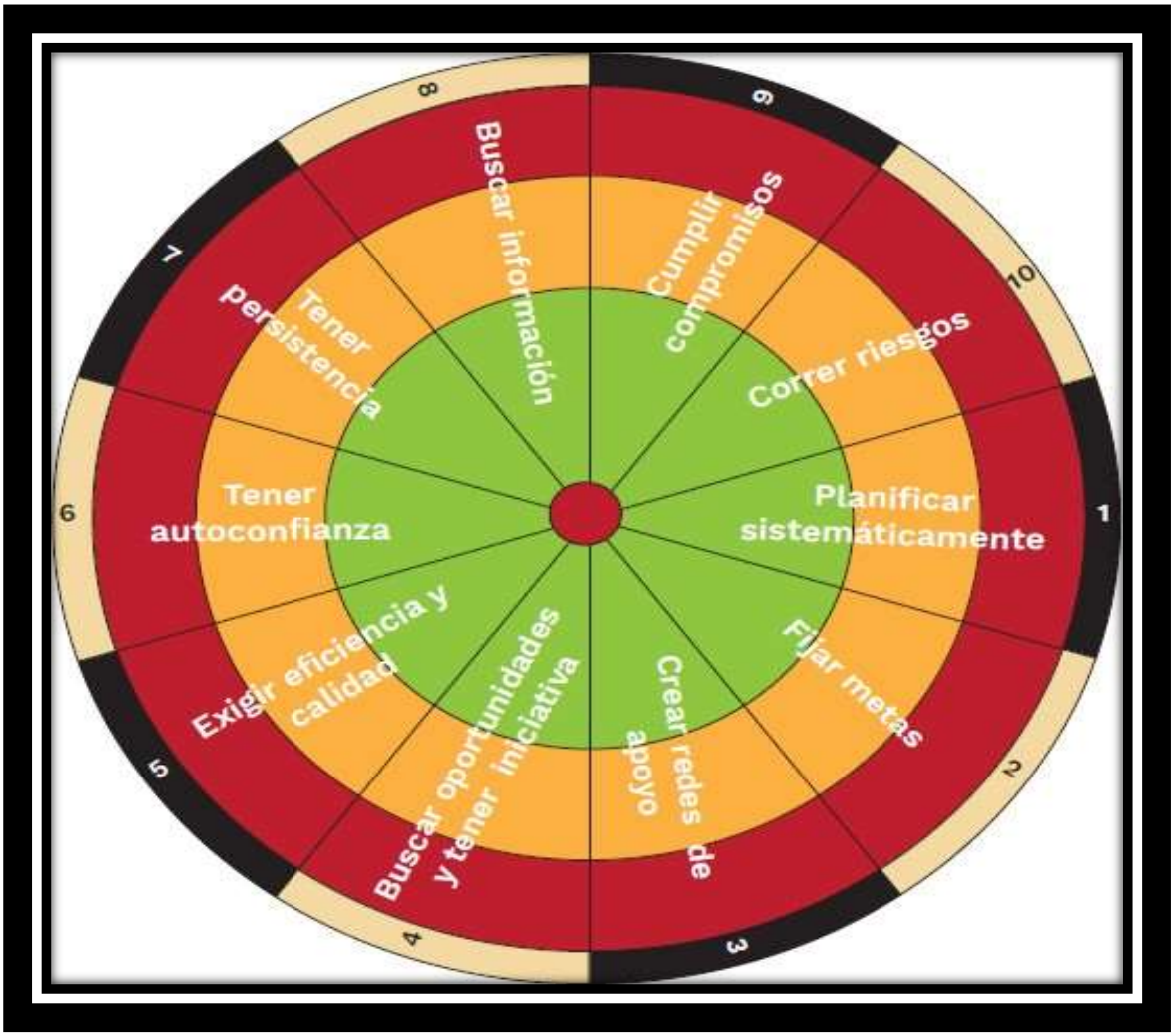


Verde: Si es un aspecto notable en tu personalidad, ubica el punto cerca al centro.

Amarillo: Si es un aspecto que aplicas con una frecuencia intermedia en tu comportamiento, ubica el punto en el área amarilla de la diana.

Rojo: Si es un aspecto que aplicas con poca frecuencia en tu vida, ubica el punto lo más alejado del centro.

La Diana de Valoración



Marque con una X en el color que se ubica, su CEP en las tres zonas de valoración.

Finalmente escribe

1. La Característica Emprendedora Personal CEP que quieres desarrollar:

   _____

2. Selecciona si la Característica Emprendedora Personal es una fortaleza o si debes mejorar, como se muestra a continuación:

   Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☐

Tiempo estimado para esta actividad: 08 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Autodiagnóstico de conceptos. **Evidencias de Desempeño** Autorreconocimiento de potencialidades y debilidades en la identificación del proyecto de vida. **Evidencias de Producto:** Test de cualidades emprendedoras	Realiza un reconocimiento de conceptos necesarios para el aprendizaje. Identifica aspectos importantes para iniciar su carrera hacía el emprendimiento Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** Aplicación del test de cualidades.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización**.**

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Empresario: Es aquella persona que de forma individual o colegiada, fija los objetivos y toman las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asumen responsabilidad tanto comercial como legal frente al exterior.

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo**.**

Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. Empresa: Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ley de Emprendimiento 1014 del 2006.

Política Nacional de Emprendimiento; Ministerio de Industria Comercio y Turismo – 2009.

Guía del Emprendedor; Autores: Mg. Yenny Adriana Villamar y Esp. Yheison Rodríguez 1ª y 2ª Edición ISBN: 978-958-8292-22-9

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**LELY SUAREZ**	**Contratista**	**CAPB**	**11/07/2023**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 1

- Denominación del Programa de Formación: **OPERACIÓN TURISTICA LOCAL**
- Código del Programa de Formación: 633100
- EMPLEAR ELEMENTOS DE CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS
- Competencia**: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO.
- caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades
- Duración de la Guía: 16 H

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento es un ejercicio de libertad en el cual los sujetos se afirman en su capacidad de decidir, por una idea que se convertirá en su proyecto de vida en términos sociales, individuales, culturales y económicos.

La presente guía tiene como finalidad abarcar aspectos importantes que se deben considerar para crear o fortalecer emprendimientos de alto valor.

Se abordarán temáticas que servirán de apoyo al aprendiz para identificar los elementos de la cultura emprendedora, conjunto de conocimientos y característica que tiene una persona las cuáles pone en práctica para ser un verdadero emprendedor. Mediante la realización de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, usted tendrá la oportunidad de desarrollar una visión integral del entorno empresarial, de maneraque pueda identificar los rasgos del perfil de los emprendedores, diferenciar el concepto de emprendimiento de otros similares, elaborar y evaluar su perfil emprendedor y concebir que construir el proyecto de vida y el perfil emprendedor se contrastan como instrumentos del desarrollo personal.

Dada esta premisa y el contexto de la presente guía, al finalizar esta etapa, usted estará en capacidad de realizar una contextualización de su entorno económico, generar ideas de negocio enfocadas al fortalecimiento del tejido social y empresarial.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL.



Test de Cualidades emprendedoras El propósito de esta actividad es realizar un autodiagnóstico de su Espíritu emprendedor. Para esto es muyimportante su colaboración y sinceridad durante el desarrollo del test, pues de ello dependerá la elaboración e implementación de un buen plan de acción que permita mejorar y/o potencializar su espíritu emprendedor.

En el siguiente enlace encontrarás un test de 20 preguntas, el cual tiene cuatro opciones de respuesta

A = SÍ / EN TOTAL ACUERDO

B = BASTANTE / A MENUDO

C = ALGO / ALGUNA VEZ

D = NO / EN ABSOLUTO

http://documentos.060.es/060_empresas/Test_emprendedor.html

Marque la opción que más se ajuste a tu opinión, la que mejor refleje tu forma de pensar, sentir o actuar; no conteste pensando en agradar a alguien; piense en que es su futuro el que está en juego, no el de nadie más.

Una vez completado el test, **realice una foto captura de las respuesta y haga clic** en enviar, y nuevamente realice **foto captura del resultado del test.**

Envíe su evidencia en el canal de comunicación dispuesto por el instructor y participe en el espacio de retroalimentación propuesto.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

3.2.1 Autodiagnóstico: En la columna del centro y con sus propias palabras defina, describa o dé un concepto de los siguientes términos, si no tiene conocimiento investigue y escriba la definición o concepto en la columna de la derecha. Ambas columnas pueden quedar diligenciadas si tiene dudas respecto a alguna de las palabras o desea ampliar la información.

Palabras o sigla	**Mi Concepto**	**Concepto ampliado**
Cultura		
Emprendedor		
Perfil emprendedor		
Emprendimiento		
Empresa		
Mercado		
Modelo de negocio		
Plan de negocio		
Clientes		
Oferta		
Demanda		
Negocios sostenibles		

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO.

3.3.1 La actitud de un emprendedor. Con base en el video “El camino al éxito” elabore un escrito individual donde identifique sus debilidades, fortalezas de acuerdo a lo inspirado en el video. Con este escrito concluya qué aspectos debería superar para iniciar mi carrera hacia emprendimiento.

Visualice el vídeo en el siguiente link **https://www.youtube.com/watch?v=8MfsvOU-MdQ**

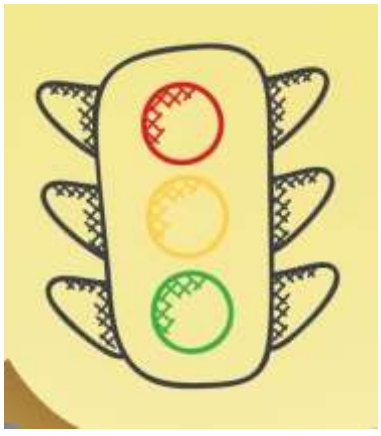
3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS.

Ahora que ya conoces las Características Emprendedoras Personales CEP, se le invita a realizar la siguiente actividad.

Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que los aprendices, empiecen apropiarse de competencias asociadas al comportamiento emprendedor, identificando fortalezas y debilidades que están en tu interior. Para ello se le invita a utilizar la herramienta denominada **La Diana de Valoración,** herramienta que te permite identificar en cuáles puntos **necesitas trabajar** y cuáles te **empoderan en el logro de tus objetivos**, todo en términos de las Características Emprendedoras Personales. Siéntete en la libertad de llenarlo sin juzgarte. Aquí no hay lugar para el error o el acierto, ninguna posición es negativa.

1. En primer lugar, toma un lápiz o unos stickers y, con los conceptos mencionados anteriormente, evalúa tu desempeño en cada una de las CEP.
2. Las CEP que ubiques más cerca al centro serán tus fortalezas y las más alejadas serán tus debilidades.
3. Como lo puedes ver en la imagen, la diana tiene tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes.

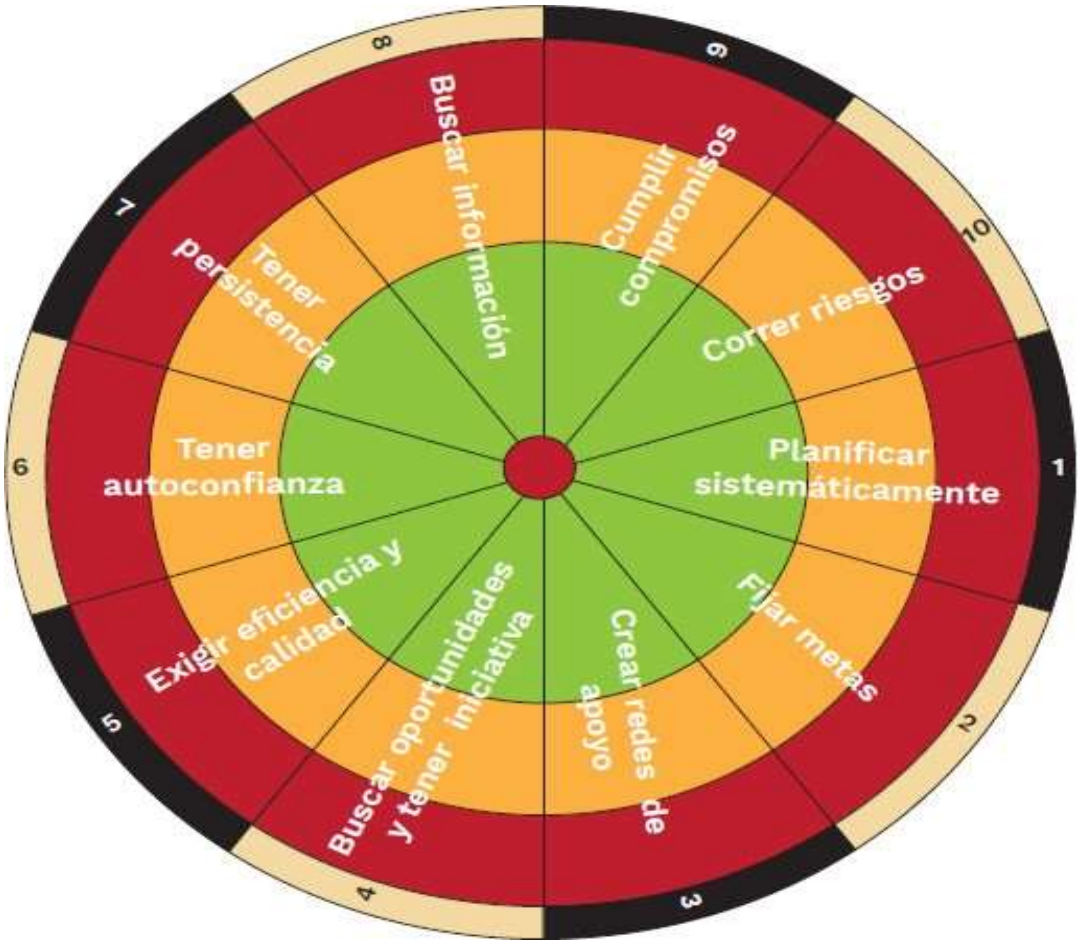


Verde: Si es un aspecto notable en tu personalidad, ubica el punto cerca al centro.

Amarillo: Si es un aspecto que aplicas con una frecuencia intermedia en tu comportamiento, ubica el punto en el área amarilla de la diana.

Rojo: Si es un aspecto que aplicas con poca frecuencia en tu vida, ubica el punto lo más alejado del centro.

La Diana de Valoración



Marque con una X en el color que se ubica, su CEP en las tres zonas de valoración.

Finalmente escribe

1. La Característica Emprendedora Personal CEP que quieres desarrollar:

   _____

2. Selecciona si la Característica Emprendedora Personal es una fortaleza o si debes mejorar, como se muestra a continuación:

   Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☐

Tiempo estimado para esta actividad: 08 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Autodiagnóstico de conceptos. **Evidencias de Desempeño** Autorreconocimiento de potencialidades y debilidades en la identificación del proyecto de vida. **Evidencias de Producto:** Test de cualidades emprendedoras	Realiza un reconocimiento de conceptos necesarios para el aprendizaje. Identifica aspectos importantes para iniciar su carrera hacía el emprendimiento Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** Aplicación del test de cualidades.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización**.**

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Empresario: Es aquella persona que de forma individual o colegiada, fija los objetivos y toman las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asumen responsabilidad tanto comercial como legal frente al exterior.

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo**.**

Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. Empresa: Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ley de Emprendimiento 1014 del 2006.

Política Nacional de Emprendimiento; Ministerio de Industria Comercio y Turismo – 2009.

Guía del Emprendedor; Autores: Mg. Yenny Adriana Villamar y Esp. Yheison Rodríguez 1ª y 2ª Edición ISBN: 978-958-8292-22-9

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**LELY SUAREZ**	**Contratista**	**CAPB**	**11/07/2023**

ANEXO 4 - PLANEACION PEDAGOGICA FICHA- 2708040

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	30/09/2023
Denominación del Programa de Formación	OPERACION TURISTICA LOCAL
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	633100
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	DESARROLLO DE OPERACIONES TURÍSTICAS LOCALES INNOVADORAS
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** **CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**
Nombres y Apellidos **LELY ROSA SUAREZ**	**Regional y Centro de formación** **REGIONAL CORDOBA**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EJECUCION	**ATENDER TURISTAS CON PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE**	**VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.**	**ESTRUTURAR PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS PAQUETES TURISTICOS Y OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS.**	¿ COMO SE ESTRUCTURA UN PORTAFOLIO DE SERVICIOS?	8	6	CUADRO COMPARATIVO, MATA MENTAL	SALON DE CLASES	Lapiz, Borrador, cuaderno	**LELY ROSA SUAREZ**	RAP 1. CALCULA LOS PRECIOS DEL PRODUCTO A PARTIR DE LOS COSTOS, ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA Y MÁRGENES DE UTILIDAD ESPERADOS CONFORME A CRITERIOS DE MERCADO. FIJA PRECIOS TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO / SERVICIO, EL CLIENTE Y EL MERCADO CON BASE EN LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y DEL SECTOR APLICANDO MÉTODOS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS. DEFINE LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO TURÍSTICO TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES ESTABLECIDOS SEGÚN LAS TÉCNICAS DE MERCADEO.	**Lista de chequeo,**	

ANEXO 4 - PLANEACION PEDAGOGICA FICHA- 2770201

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	30/09/2023
Denominación del Programa de Formación	PROGRAMACION DE SOFTWARE .
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	233104
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	DESARROLLO DE SOFTWARE A LA MEDIDA PARA FORMACION EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL DEPARTAMENTO DE CORDOBA
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2712612
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** **CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**
	Nombres y Apellidos **LELY ROSA SUAREZ** — **Regional y Centro de formación** **REGIONAL CORDOBA**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EJECUCION	**INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS.**	**Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**	**RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.**	realizar un mapa conceptual, donde se eviden la importancia de negociar productos y la negociacion	8	6	CUADRO COMPARATIVO, MATA MENTAL	SALON DE CLASES	Lapiz, Borrador, cuaderno	**LELY ROSA SUAREZ**	IDENTIFICA LOS ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS INTERESES PROPIOS Y DEL OTRO. ASOCIA LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	**Lista de chequeo,**	

ANEXO 4 - PLANEACION PEDAGOGICA FICHA-2789018 -

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	30/09/2023
Denominación del Programa de Formación	OPERACION TURISTICA LOCAL
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	633100
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	DESARROLLO DE OPERACIONES TURÍSTICAS LOCALES INNOVADORAS
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	1716572
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** **CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**
	Nombres y Apellidos **LELY ROSA SUAREZ** — **Regional y Centro de formación** **REGIONAL CORDOBA**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EJECUCION	**DESARROLLAR PAQUETES TURÍSTICOS SEGÚN LA CARACTERIZACIÓ N DEL TERRITORIO, COMPONENTES, CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD, LAS EXPERIENCIAS Y LA NORMATIVA.**	**Diseñar paquetes turísticos de acuerdo componentes técnicos y estándares de servicio**	**DETERMINAR LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO TURÍSTICO DE ACUERDO CON LA CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO.**	¿ POE QUE ES IMPORTANTE SEGMENTAR EL MERCADO ANTES DE PROMOCIONAR NUESTRO PRODUCTO?	8	6	CUADRO COMPARATIVO, MATA MENTAL	SALON DE CLASES	Lapiz, Borrador, cuaderno	**LELY ROSA SUAREZ**	RELACIONA LOS HECHOS HISTÓRICOS DEL TURISMO CON LOS APORTES HECHOS AL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA. DESCRIBE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TURISMO SEGÚN TIPOLOGÍA E IMPACTOS.	**Lista de chequeo,**	

ANEXO N° 6 REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2708040

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 21/10/2023
Ficha de Caracterización: 2708040
Cógigo: 633100
Versión: 1
Denominación: OPERACION TURISTICA LOCAL
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 17/04/2023
Fecha Fin: 16/07/2024
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003562377	JEAN ALEXANDER	PEREZ RIOS	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003563304	YARLEIDIS	VEGA HERNANDEZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003563525	JADER LUIS	CABRIA RAMIREZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1033366551	LUIS ANGEL	DORIA TORDECILLA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063137193	CARLOS FABIO	ESPAÑA VEGA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063144853	JOHANA PATRICIA	PEÑATA ESPAÑA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063718762	KEIVER LUIS	ROMERO DIAZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063727861	ESTEFANY	VITAR MERCADO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1068736253	ROBERTO LUIS	GONZALEZ NUÑEZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1068736422	MARIA ANGELICA	SILGADO MARTINEZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1068736427	ROSA ANGELICA	NEGRETTE MENESES	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1068737728	BRAYAN YESID	NARVAEZ MONTES	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1068737871	JESUS DANIEL	BALLESTA MONTESINO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070807019	RAFAEL DAVID	MIRANDA GONZALEZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070808804	WENDY VANESSA	DIAZ OLEA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1070809077	LUIS ENRIQUE	ANAYA MEJÍA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070809439	YOLANDA	MONTES BLANCO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1070809615	ALFREDO DE JESUS	MENDEZ MANJARRES	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070810236	VIVIANA PATRICIA	MORELO CORREA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070810249	YULIANA	TRIANA PALOMO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1070810267	RODOLFO LUIS	ORTEGA VILLALOBOS	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070810849	JUAN HUMBERTO	MENDOZA MERCADO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1070810896	JIMENA	ANGULO MEDINA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1070811617	MANUEL VICENTE	IBAÑEZ ARTEAGA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1070815790	NICOL	TRUJILLO SEGURA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070816465	DANIELA MARIA	CANCHILA HERNANDEZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070818381	EDITH MARIA	MEJIA GUZMAN	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070820825	EIMIS	SILGADO GUERRERO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1070823372	OSMARIO DE JESUS	CASTILLA HERNANDEZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	10941648	LEONARDO ANTONIO	MERCADO ARTEAGA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1104865337	ITALA MARIA	CARDENAS PARRA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1133774650	DANIELA ANDREA	HERNANDEZ URANGO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1134139276	LUZ DAYANA	PERTUZ POLO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1193029135	GLORICETH	ARTEAGA ANGULO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	22790244	SILVIA LEONOR	FAJARDO PACHECO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	30671612	MARTHA CECILIA	CANTERO DORIA	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	50972423	YOLANIS DEL CARMEN	FAJARDO PACHECO	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
PPT	6748758	SURANIS CAROLINA	MORENO ORTIZ	EN FORMACION	32974 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	556458 - 3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA

ANEXO N° 6 REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2770201

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 21/10/2023
Ficha de Caracterización: 2770201
Cógigo: 233104
Versión: 2
Denominación: PROGRAMACION DE SOFTWARE .
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 10/07/2023
Fecha Fin: 09/10/2024
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1001138324	MATEO	FUENTES VASQUEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1001533672	JULIAN	CANTERO AVILEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003102149	MARLY PATRICIA	BENITEZ VERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003290327	YONI FERNEY	BOLAÑOS VILLADIEGO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003291955	MADELEINE	SALGADO CONTRERA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003292810	BLAS ALBERTO	ACOSTA PÉREZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1003294665	KARINA ISABEL	THEVENIN DEL TORO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1007797596	LYZET PAOLA	ZUÑIGA SIERRA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1038098497	JULIÁN ANDRES	MARQUEZ RICARDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1038100216	KATTY VANESA	SEVERICHE VILORIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1038140858	JUAN DAVID	ROJAS SERPA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1062432657	VALERIA	RAMIREZ MERCADO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063275034	DARIO JOSE	CABRALES ARGUMEDO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063278324	SAMUEL	OYOLA RUIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063280680	DANIELA	CONTRERAS GARCIAS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063280899	YOVER ENRIQUE	BLANCO ATENCIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063281742	KEINER DAVID	RICARDO PAEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063298679	YERLIS PATRICIA	ANAYA MENDOZA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1063304192	WILSON ANDRES	BERTEL RUIZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063356299	DANIEL ANDRES	ROMERO MONTES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063786332	KEVIN DANILO	ÁLVAREZ SIERRA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1063787345	SEBASTIAN	ARRIETA GARCÍA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1064188546	CRISTIAN DAVID	SIERRA ARCIA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1066525961	YAN CARLOS	MARQUEZ DIAZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1066598529	LUIS MARIO	ARANGO ORTEGA	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1066598747	JAVIER ANTONIO	CORONADO BRAVO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1066598963	VALERIA	GONZALEZ GONZALEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1066599013	ESTEBAN DE JESUS	ROMERO JIMENEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1066599129	ELKIN	CONTRERAS ARROYO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1066599203	YEREINYS	DIAZ REYES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1066599509	SARAY DANIELA	PARRA BURGOS	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1066599621	CARLOS RAUL	CHITAN LOPEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1066600834	LIZETH	MARTINEZ OSORIO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
TI	1066600945	ELIZABETH	MEZA FUENTES	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1193041986	KEILA	RAMOS ZAMBRANO	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA
CC	1197214347	LUIS MARIO	BLANCO SÁNCHEZ	EN FORMACION	39811 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	667763 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA	APROBADO	CC 63335392 - LELY ROSA SUAREZ RIVERA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LELY ROSA SUAREZ RIVERA

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: 2708040 - OPERACION TURISTICA LOCAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PROCESO ADMINISTRATIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Diseñar paquetes turísticos de acuerdo componentes técnicos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DETERMINAR LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO TURÍSTICO DE ACUERDO CON LA CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO.

3. ESTRUCTURAR EXPERIENCIA TURÍSTICA CON BASE EN LA CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO, COMPONENTES Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2770201 - PROGRAMACION DE SOFTWARE .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR BASE DE DATOS DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES Y REQUISITOS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LA SOLUCIÓN DE SOFTWARE DE ACUERDO CON EL DISEÑO Y METODOLOGÍAS DE DESARROLLO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Establecer requisitos de la solución de software de acuerdo con estándares y procedimiento técnico

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2789018 - OPERACION TURISTICA LOCAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PROCESO ADMINISTRATIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Diseñar paquetes turísticos de acuerdo componentes técnicos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. DETERMINAR LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO TURÍSTICO DE ACUERDO CON LA CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO.

3. ESTRUCTURAR EXPERIENCIA TURÍSTICA CON BASE EN LA CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO, COMPONENTES Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

3. COMERCIALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS TENIENDO EN CUENTA LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 64.00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 128.00

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: LELY ROSA SUAREZ RIVERA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL