PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**2754208**	**Código del Programa SOFIA:**	**632105**	**Versión del Programa:**	**100**	**Fichas asociadas:**	**1**

1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE TECNOLOGIAS AGROINDUSTRIALES	**1.2 Regional:**	REGIONAL VALLE
1.3 Nombre del proyecto:	DESARROLLO INTEGRADO DE PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES EN LAS TIENDAS ARA DE LA REGIÓN		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	OPERACIONES COMERCIALES		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	6		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	Centro de Tecnologías Agroindustriales Cartago		
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Operaciones Comerciales		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	48	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	26
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	22

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

La empresa Jerónimo Martins inició operaciones en Colombia en el año 2013 y desde entonces ha tenido un crecimiento exponencial que lo sitúa como uno de los protagonistas del sector Retail en Colombia con más de 500 tiendas posicionadas en diferentes regiones del país (Fuente: periodico El Heraldo). Su modelo de tienda se centra en lograr que los clientes obtengan una buena experiencia en sus compras, por medio de una buena atención, con la oferta de productos de calidad a precios bajos; mediante un ejercicio participativo llevado a cabo con directivos regionales de tiendas ara se pudo evidenciar debilidades en el desarrollo e interpretación de protocolos en la operación comercial en sus tiendas ara; causada por fallas en la autorregulación de los operadores comerciales, la deficiencia en el impulso de los productos, los servicios y las promociones por parte de los operadores comerciales de las tiendas, la falta de una buena actitud de servicio, la aplicación inadecuada de los protocolos comerciales, lo cual ocasiona una alta tasa de rotación de personal, que menoscaba la imagen de la organización, afectando los indicadores de gestión, la estandarización de los procesos en la tiendas, el incumplimiento de la normatividad y la pérdida de clientes.

2.2 Justificación del proyecto
La filosofía del modelo de negocio de bajo costo o "low cost" empleado por Jeronimo Martins es una tendencia internacional que esta en aumento en Colombia, este éxito se debe a la optimización de sus costos y la oferta de productos y servicios de muy buena calidad a precios muy bajos. Es por estas exigencias que Jerónimo Martins con este proyecto fortalecerá su modelo de operador comercial de tienda por medio la adopción de técnicas de autorregulación y la optimización integral de los procesos de comercialización de productos y servicios en los puntos de venta, que logren una mayor satisfacción de sus clientes.

2.3 Objetivo general
Desarrollar integralmente los protocolos de las operaciones comerciales basados en técnicas de autorregulación en las tiendas ara

2.4 Objetivos específicos
Reconocer los protocolos de las operaciones comerciales de las tiendas ara Desarrollar acciones de alistamiento mediante técnicas de autorregulación para el desarrollo de las operaciones comerciales en las tiendas Operar integralmente los protocolos comerciales con técnicas de autorregulación en tiendas Valorar la operación integral de los protocolos comerciales con técnicas de autorregulación por parte de los operadores de tiendas

2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Empresa Jeronimo Martins - Tiendas ara
2.5.2 Impacto	
Social:	Satisfacción de los clientes con la prestación de un servicio diferenciado y la oferta de un amplio portafolio de productos a precios competitivos
Económico:	Mejoramiento de las operaciones comerciales que redunda en el incremento de los ingresos operacionales de la empresa
Ambiental:	Integralidad entre los protocolos comerciales, la preservación y conservación del medio ambiente.
Tecnológico:	Optimización de las operaciones comerciales donde se emplee tecnología, tales como control de inventarios, manejo de caja y recibo de mercancias

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución
RIESGO: Mal manejo de la información confidencial de la organización RIESGO: Falta de apropiación de las técnicas de autorregulación por parte de los operadores comerciales ALTERNATIVAS DE SOLUCION: Sensibilizacion a aprendices sobre la responabilidad en el manejo de la información. ALTERNATIVAS DE SOLUCION: Incorporación de hábitos de manera consciente en la habitualidad de los operadores comerciales

2.5.4. Productos o resultados del proyecto
Matriz de identificación y análisis de los protocolos de las operaciones comerciales de tiendas ara Informe de laboratorio sobre preevaluación de los operadores comerciales entrenados con técnicas de autorregulación Material audiovisual sobre operación de diversos protocolos empleando técnicas de autorregulación Informe final de valoración de la operación integral de los protocolos comerciales empleando técnicas de autorregulación

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica	
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SI
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SI
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SI
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	NO
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SI
2.7 Valoración Productiva	
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SI
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SI

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	18045 - INTERPRETAR LA IDENTIDAD CORPORATIVA Y SU RELACIÓN CON LA POLÍTICA DEL SERVICIO AL CLIENTE, TOMANDO COMO REFERENTE LOS MANUALES, PROTOCOLOS Y PORTAFOLIOS DE LA ORGANIZACIÓN.	260101042 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	22873 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	260101036 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	22877 - CLASIFICAR TIPOS DE PAGO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	260201024 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	22913 - APLICAR TÉCNICAS PARA EL RECONOCIMIENTO DE LOS COMPORTAMIENTOS DEL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO EN EL PUNTO	210101037 - APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y

		DE VENTA DE ACUERDO CON MANUALES Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO DE VENTA.
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	41079 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	41089 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS SENCILLOS Y COTIDIANOS	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
ANÁLISIS	CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS TIENDAS	41090 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE INTERÉS PERSONAL Y TEMAS TÉCNICOS	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22870 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.	260101006 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22871 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA, SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.	260101036 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22874 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	260101036 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22882 - REGISTRAR LAS EXISTENCIAS Y TIPOS DE INVENTARIOS CONSIDERADO LOS ELEMENTOS DEVOLUTIVOS Y DE CONSUMO SEGÚN LA LEGISLACIÓN Y NORMAS VIGENTES.	210601005 - INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22886 - APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO Y SU RELACIÓN CON LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL MANEJO DE SITUACIONES DE SERVICIO SEGÚN ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN Y PROGRAMACIÓN DEL SERVICIO.	260101042 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22889 - CONTROLAR LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE LOS OBJETOS A TRAVÉS DE TÉCNICAS DE VERIFICACIÓN APOYADOS CON EQUIPOS Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN EL DESARROLLO DEL PROCESO DE RECIBO Y DESPACHO PARA DAR CUMPLIMIENTO A LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA.	210101009 - EFECTUAR LOS RECIBOS Y DESPACHOS DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD.
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22890 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU	210101042 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS

		EN LA CADENA EN FRÍO SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL EQUIPO.	
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22891 - INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E INSTALACIONES SEGÚN NORMAS	210101042 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22911 - REVISAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD DEL ALMACÉN DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE CONTROL Y LAS TÉCNICAS DE SEGURIDAD O VIGILANCIA.	210101037 - APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO DE VENTA.
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	22914 - APLICAR TÉCNICAS DE SEGURIDAD EN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON MANUALES Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	210101037 - APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO DE VENTA.
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	41074 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	41081 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	41087 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ANUNCIOS, FOLLETOS, PÁGINAS WEB, ETC	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
EJECUCIÓN	APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	41092 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER UNA CONVERSACIÓN SENCILLA SOBRE TEMAS TÉCNICOS	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
ETAPA PRODUCTIVA	SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA	36704 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN, ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN.	210101042 - CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
ETAPA PRODUCTIVA	SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA	41085 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

		AUTOGESTIÓN	
EVALUACIÓN	EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA EMPRESA	22875 - ELABORAR REPORTES DE INCONSISTENCIAS SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	260201024 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)
EVALUACIÓN	EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA EMPRESA	22888 - DEVOLVER LOS OBJETOS QUE NO CUMPLAN CON LOS REQUISITOS Y LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA A TRAVÉS DE LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS APOYADOS CON HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN CON EL FIN DE CUMPLIR CON LAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE RECIBO Y	210101009 - EFECTUAR LOS RECIBOS Y DESPACHOS DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD.
EVALUACIÓN	EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA EMPRESA	41077 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EVALUACIÓN	EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA EMPRESA	41080 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EVALUACIÓN	EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA EMPRESA	41083 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EVALUACIÓN	EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA EMPRESA	41091 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y TÉCNICO	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
INDUCCIÓN	REALIZAR INMERSIÓN AL SENA	41071 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
INDUCCIÓN	REALIZAR INMERSIÓN AL SENA	41072 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

		INSTITUCIONAL.	
INDUCCIÓN	REALIZAR INMERSIÓN AL SENA	41076 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
INDUCCIÓN	REALIZAR INMERSIÓN AL SENA	41078 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
INDUCCIÓN	REALIZAR INMERSIÓN AL SENA	41082 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22867 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	260101006 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22868 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.	260101006 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22869 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.	260101006 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22872 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.	260101036 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS	22876 - RECIBIR PAGOS DE CONFORMIDAD CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.	260201024 - MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO)

	TIENDAS		
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22883 - APLICAR LAS METODOLOGÍAS PARA LA MEDICIÓN DE EXISTENCIAS Y EL MANEJO DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS Y ESTADOS DE CONSERVACIÓN DE LOS OBJETOS.	210601005 - INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22884 - REGISTRAR LAS ENTRADAS Y SALIDAS EN LA PERIODICIDAD Y PRECISIÓN DE LOS PEDIDOS SEGÚN LAS NORMAS DE REGISTRO DE INVENTARIOS DE MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	210601005 - INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22887 - PREPARAR LOS PEDIDOS APLICANDO LOS DIFERENTES MÉTODOS DE EXTRACCIÓN APOYADOS CON LOS DIFERENTES EQUIPOS Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN CON EL FIN DE DAR RESPUESTA EN LOS TIEMPOS ESTABLECIDOS Y SOLICITUDES DE LOS	210101009 - EFECTUAR LOS RECIBOS Y DESPACHOS DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	22912 - REPORTAR NOVEDADES EN RELACIÓN CON LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN LA POLÍTICA EMPRESARIAL.	210101037 - APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO DE VENTA.
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	41073 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	41075 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	41084 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	41086 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES, CLAROS Y SENCILLOS EN INGLÉS TÉCNICO	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS TIENDAS	41088 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN UN INTERCAMBIO SIMPLE Y DIRECTO DE INFORMACIÓN COTIDIANA Y TÉCNICA	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

3.5 Organización del proyecto			
3.5.1 No. Instructores requeridos	6	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	30

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

Ambientes de aprendizaje dotados con computadores, internet, videobeam, tableros, sillas, marcadores borrables.

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	2									MATERIALES	1	€ 400.000	€ 400.000
APLICAR LOS PROTOCOLOS COMERCIALES BAJO ESTANDARES DE AUTORREGULACIÓN E INTEGRALIDAD	2					HONORARIOS INSTRUCTOR	2	€ 4.077.450	€ 8.154.900				
CONOCER LOS PROTOCOLOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LAS	1									MATERIALES	1	€ 50.000	€ 50.000

EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA	1	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	€ 15.000.000	€ 15.000.000								
EVALUAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE LOS OPERADORES COMERCIALES EN TORNO A LOS PROTOCOLOS COMERCIALES DE LA	1					HONORARIOS INSTRUCTOR	1	€ 4.077.450	€ 4.077.450				
INSTRUIR A LOS OPERADORES COMERCIALES EMPLEANDO TÉCNICAS DE AUTORREGULACIÓN EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS PROTOCOLOS COMERCIALES EN LAS	1.75					HONORARIOS INSTRUCTOR	2	€ 4.077.450	€ 8.154.900				
REALIZAR INMERSIÓN AL SENA	0.25					HONORARIOS INSTRUCTOR	1	€ 4.077.450	€ 4.077.450				
SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA	6					HONORARIOS INSTRUCTOR	6	€ 4.077.450	€ 24.464.700				

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Equipos	1	€ 15.000.000	€ 15.000.000	MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO
Materiales de Formación	1	€ 450.000	€ 450.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	1	€ 16.299.855	€ 16.299.855	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
		Total:	€ 31.749.855	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
JOSE MARTIN ASPRILLA	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO DE TECNOLOGIAS	REGIONAL VALLE
IVAN FERNANDO VESGA	INSTRUCTOR TÉCNICO EMPRESARIAL	CENTRO DE TECNOLOGIAS	REGIONAL VALLE