GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	**01/10/2023**
Denominación del Programa de Formación	**MERCADEO Y VENTAS**
Modalidad de Ejecución	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa	**63210007 V1**
Nombre del Proyecto (Si es formación Titulada)	
Código del Proyecto (Si es formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA **Regional y Centro de formación** SENA, CAUCA, CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

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 EVALUACION	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES		
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES					
		NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.	SABERES PREVIOS. (mercadeo, mercado y cliente)	4	0	Grupo de discusión	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz identifica los conceptos de mercadeo, mercado y cliente	El aprendiz realiza aportes sobre sus conocimientos sobre mercado, mercadeo y cliente			
				CONTEXTUALIZACION E IDENTIFICACION DE CONOCIMIENTOS (mercadeo, segmento, cliente)	6	0	Presentacion Socializacion	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz apropia los conceptos de mercadeo, mercado y cliente. Así mismo, reconoce la importancia de cada uno de ellos en una empresa	El aprendiz realiza aportes sobre la importancia de del mercadeo y el cliente dentro de una empresa			
				ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN) ✓ ¿Qué es el mercadeo? ✓ ¿Para que sirve el mercadeo?	8	0	Mesa redonda Grupo de discusión video o escrito	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz desarrolla su idea de la importancia del mercadeo	Elaboracion de un video o escrito corto explicando la importancia del Mercadeo en las empresas			
				TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS ✓ Las necesidades del cliente (pirámide de necesidades de Maslow) ✓ Segmento de mercado	4	0	Presentacion Actividad practica	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices, pegante, material entregado por el instructor	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz identifica la piramide de Maslow y segmento de mercado y desarrolla sus conocimientos en una actividad practica	El aprendiz realiza su propia piramide de Maslow			
				ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN) Perfil del cliente , Investigación de mercado , Tendencias de mercado	8	0	Presentaciones Grupo de discusión	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz apropia los conceptos y reconoce la importancia del perfil del cliente, investigacion de mercado y tendencias de mercado.	El aprendiz realiza aportes sobre la importancia de los temas tratados y manifiesta las posibles dudas que hayan quedado para llegar a un aprendizaje apropiado.			
				ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO ✓ Perfil del cliente ✓ Investigación de mercado	8	0	Presentacion	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz identifica el perfil del cliente y la investigacion de mercado	El aprendiz aporta de manera participativa sus conociemitnos sobre los temas tratados			
				SABERES PREVIOS (ventas)	4	0	Socializacion Grupo de discusión	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz identifica el concepto de ventas	El aprendiz realiza aportes sobre sus conocimientos sobre ventas.			
				CONTEXTUALIZACION E IDENTIFICACION DE CONOCIMIENTOS (ventas y negociacion)	8	0	Presentaciones Socializaciones	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz apropia los conceptos de ventas y negociación	El aprendiz comprende la importancia de realizar una buenos procesos de ventas y negociación con clientes.			

				ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN) ✓ Ventas ✓ Negociación ✓ Canales de comucación con el cliente	**8**	**0**	Presentaciones Mesa redonda	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices, colores.	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz se apropia y entiende la importancia de las ventas, la negociacion y los canales de comunicación con el cliente	El aprendiz realiza aportes sobre los temas tratados y manifiesta sus dudas acerca de los ismo para llegar al entendimiento toal de los temas			
				ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO. ✓ Presentación de la empresa, producto o servicio ✓ Ventas ✓ Negociación	**4**	**0**	Presentacion Mesa Redonda	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz identifica la importancia de la presentacion de la empresa, producto o servicio en las ventas y negociacion.	El aprendiz demuestra el entendimiento de los temas tratados a travez de una actividad practica de roles			
				ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN) ✓ Oferta comercial ✓ Portafolio de productos o servicios	**8**	**0**	Presentaciones Actividad practica de roles	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz apropia los conceptos de perfil del cliente, investigación de mercado, tendencias de mercado y competencia.	El aprendiz realiza aportes sobre los temas tratados y manifiesta sus dudas acerca de los ismo para llegar al entendimiento toal de los temas			
				ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO. ✓ Oferta comercial ✓ Portafolio de productos o servicios	**10**	**0**	Presentaciones Socializaciones Actividad practica	Aula de clase	Marcadores, papel, lapiceros, lápices, colores.	ASTRID VIVIANA PALACIOS NAVIA	El aprendiz define el perfil del cliente, realiza una validación de los productos o servicios ofrecidos en el mercado y realiza una investigación de competidores.	El aprendiz realiza un boceto de portafolio de producto o servicio de una empresa de su preferencia			
					80										
ANALISIS	IDENTIFICAR LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CONFITERIA Y DULCERIA DE LA ZONA.	MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.	ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.	CONCEPTUALIZACIÓN DE LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN COLOMBIA Y RECONOCIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA.	10	0	Analisis de casos Socializaciones, Cuestionarios, talleres	AULA DE CLASE, PLANTA DE PROCESO	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	INSTRUCTOR TÉCNICO	RECONOCE LA NORMATIVIDAD VIGENTE PARA LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO	Cuestionario debidamente resuelto, socializaciones sobre temas asignados con coherencia y acertividad.			
		EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.	ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE CONFITERÍA Y DULCERÍA ARTESANAL DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	PROPORCIONAR AL APRENDIZ FORMULACIONES DE ALIMENTOS, PARA QUE DETERMINE, MEDIANTE LOS CÁLCULOS DE CANTIDADES, LA MATERIA PRIMA E INSUMO REQUERIDOS PARA EL PROCESAMIENTO DEL ALIMENTO RESPECTIVO.	5	0	Talleres grupales	AULA DE CLASE, PLANTA DE PROCESO	Marcadores, papel, lapiceros, lápices	INSTRUCTOR TÉCNICO	DISPONE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS, EQUIPOS E INSTALACIONES PARA EL PROCESO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y NECESIDADES DE PRODUCCIÓN	Lista de chequeo diligenciada donde se identifican las materias primas, aditivos e insumos requeridos para la elaboración de los productos.			
	Identificar la producción y comercialización de confitería y dulcería de la zona.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación.	Identificar las caracteristicas de un emprendedor asociado a las actividades de la Unidad Productiva.	8	0	Mesa Redonda Estudio de casos Foro metodo de preguntas taller	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, fotocopias, lapiceros.	Amparo Hincapie B	Identifica las caracteristicas del perfil de un emprendedor según requerimientos del proyecto y necesidades del sector productivo.	DE CONOCIMIENTO El aprendiz reconoce e identifica el perfil de emprendedor asociado a las actividades de conformacion de la Unidad Productiva			
	Definir los productos con su Respectiva ficha técnica, para la producción y comercialización, de acuerdo a las exigencias del mercado.	MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.	APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.	DAR A CONOCER AL APRENDIZ LA IMPORTANCIA DE REGISTRAR EN UN FORMATO EL CUMPLIMIENTO DE TODAS LAS CONDICIONES SANITARIAS Y CUMPLIMIEMTO DE LA NORMATIVIDAD VIGENTE EN COLOMBIA	10	0	Diseñar formatos y diligenciarlos	Planta de procesamiento	Indumentaria, hojas de verificación, lapiceros.	INSTRUCTOR TÉCNICO	DILIGENCIA FORMATOS DE PROCESO DE FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO	*Formatos de registro y control debidamente diligenciados. * Listas de chequeo cumplimiento de normas.			

PLANEACION	Definir los productos con su Respectiva ficha técnica, para la producción y comercialización, de acuerdo a las exigencias del mercado.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.	Identificar las necesidades del sector economico en la region	8	0	lluvia de ideas mapa conceptual taller rompecabezas	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, fotocopias, lapiceros.	Amparo Hincapie B	Identifica las necesidades del entorno para la generación e identificación de ideas de negocio de acuerdo con metodología planteada.	Determina los componentes mercado y el entorno de desarrollo en los procesos de comercializacion y definir los conceptos de identidad corporativa y direccinamiento estrategico. El aprendiz elabora de manera participativa la identidad corporativa y direccionamiento estrategico de la	
				Determinar ideas de negocio que satisfagan las necesidades del sector economico en la region	8	0	lluvia de ideas mapa conceptual taller rompecabezas barrido de texto				Propone ideas de negocios que satisfaga las necesidades del sector economico	Determina una idea de negocio que satisface las necesidades del sector economico en la region y formula un producto minimo viable	
				Determinar los componentes de la identidad corporativa para mi idea de negocio	8	0	lluvia de ideas taller organizadores graficos estudio de caso				Determina los componentes de la identidad corporativa y los asocia a su unidad productiva	Incorpora los conceptos de identidad corporativa a la unidad productiva como estrategia de comercializacion de sus productos	
	ELABORAR PRODUCTOS DE ACUERDO A REQUERIMIRENTOS TECNICOS SEGUN NORMATIVIDAD	MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.	APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.	Identificar, realizar y registrar los requerimientos de higiene y desinfección de la planta de procesamiento	70	0	Inspección u observación directa. Demostraciones y prácticas en planta. Estudio de caso.	Planta de procesamiento	Agentes de limpieza y desinfección, materias primas, insumos, aditivos, equipos y herraientas para procesamiento, hojas de registro, lápices, fotocopias, marcadores	INSTRUCTOR TÉCNICO	* CUMPLE LAS NORMAS DE HIGIENE PERSONAL GARANTIZANDO LA SEGURIDAD Y SALUBRIDAD EN LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA NORMALIZACIÓN VIGENTE. * HIGIENIZA INSTALACIONES, MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO. * APLICA LAS BUENAS PRÁCTICAS DE FABRICACIÓN DE ALIMENTOS EN LA ELABORACIÓN DE UN PRODUCTO	• Lavado de manos en el área de trabajo • Hábitos de seguridad e higiene durante el proceso. • Presentación personal y porte de dotación de manipulación de alimentos. • Desarrolla las actividades de procesamiento acorde ala normatividad vigente.	
		EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.	ELABORAR PRODUCTOS DE CONFITERÍA Y DULCERÍA ARTESANAL SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE	Realizar la transformación de frutas y materias primas de la región para la obtención de dulces y confites artesanales teniendo en cuenta los requerimientos d e proceso.	70	0	Inspección u observación directa. Demostraciones. Elaboración de productos de confitería y dulcería. Elaboración y diligenciamiento de flujogramas y listas de chequeo.	Planta de procesamiento	Materias primas, aditivos, insumos, maquinaria y equipo de procesamiento, agentes de limpieza y desinfección.	INSTRUCTOR TÉCNICO	*DESCRIBE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE CONFITERÍA Y DULCERÍA SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS *DISPONE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS, EQUIPOS E INSTALACIONES PARA EL PROCESO SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA CONFITERA Y NECESIDADES DE PRODUCCIÓN * ENTREGA EL PRODUCTO DE	* Lista de chequeo de alistamiento de materias primas. * Realiza proceso de elaboración de productos acorde a los flujogramas y formulaciones. * Entrega producto en condiciones óptimas, debidamente empacado y etiquetado	
				Apropiar los conceptos generales del modelo de negocios canvas a los procesos de comercializacion de la unidad productiva.	8	0	mapa mental metodo de preguntas rompecablezas barrido del texto estudio de caso taller				Incorpora los conceptos generales del modelo canvas y los relaciona con los factores estrategicos de su idea de negocio	Apropia los conceptos generales del modelo de negocios Canvas a los productos de comercializacion de la unidad productiva.	

EJECUCIÓN	Procesar materias primas e Insumos para la elaboración de Diferentes productos de confitería y dulcería, de acuerdo a la normatividad vigente y el portafolio de productos.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Distribuir los recursos para la elaboracion del proyecto según cronograma y presupuesto definido.	Desarrollar la propuesta de valor de la idea de negocio considerando la segmentacion de mercado y la relacion con los clientes	8	0	lluvia de ideas taller estudio de caso metodo de preguntas mapa conceptual practica	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, lapiceros.	Amparo Hincapie B	Desarrolla una propuesta de valor diferencial en su sector economico, identificando el segmento de mercado a satistafes y estableciendo estrategias de relacion con los clientes.	Define la propuesta de valor de su unidad productiva, estableciendo sus potenciales clientes e incorporando una relacion acosde con este segmento.	
				Organizar los canales de comunicación y distribucion, los recursos claves y actividades claves asociadas al modelo de negocio de la unidad productiva	8	0	lluvia de ideas taller estudio de caso metodo de preguntas mapa conceptual practica				Define los canales de comunicación y distribucion de su propuesta de valor, estableciendo los recursos y actividades claves de la unidad productiva.	Incorpora los conceptos de canales de distribucion, recursos y actividades claves en su modelo de negocio.	
				Construir la estructura de costos, las fuentes de ingresos y los socios claves del modelo de negocios de la unidad productiva.	8	0	lluvia de ideas taller estudio de caso metodo de preguntas mapa conceptual practica				Elabora una estructura de costos y fuentes de ingresos que le permitan obtener beneficios de su propuesta de valor.	Elabora la estructura de costos y fuentes de ingresos de manera pertinente en aras de definir sus ingresos y egresos que contribuyan a generar rentabilidad de la unidad productiva.	
				Integrar el balance general y el estado de resultados al modelo de negocios de la unidad productiva.	8	0	estudio de caso practica simulacion y juego aprendizaje basado en problemas				Desarrolla el balance general y estado de resultados de la unidad productiva como seguimiento a la contabilidad de su idea de negocio.	Elabora el balance general y el estado de resultado de la unidad productiva	
				Construir la estructura organizacional y las normas de la unida productiva	8	0	Lluvia de ideas debate ensayo taller				Elabora la estructura organizacional y establece las normativas sobre las cuales se regira de la unidad productiva	Elabora la estructura organizacional y funcional, asi como la normatividad de la unidad productiva.	
	Verificar el cumplimientos de las BPM en el proceso de elaboración de productos de dulcería y confitería.	MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.	MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA	Verificar el cumplimiento de las BPM en las diferentes etapas del proceso de alistamiento y producción	20	0	Práctica en planta de procesamiento	Planta de procesamiento	Indumentaria, hojas de verificación, lapiceros.	INSTRUCTOR TÉCNICO	* DILIGENCIA FORMATOS DE PROCESO DE FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO * ANALIZA LAS CONTINGENCIAS Y NO CONFORMIDADES DEL PROCESO DE FABRICACIÓN DE ALIMENTOS	• Registrar la información de las operaciones . * Registra la palicación de contingencias. * Diligencia formatos de registro y control.	
	Realizar el diligenciamiento de formatos de registroy control		AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS	Diseñar y diligenciar formatos de registro y control	15	0	Diseñar formatos y doligenciarlos	Planta de procesamiento	Indumentaria, hojas de verificación, lapiceros.	INSTRUCTOR TÉCNICO	DILIGENCIA FORMATOS DE PROCESO DE FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO	*Formatos de registro y control debidamente diligenciados. * Listas de chequeo cumplimiento de normas.	

EVALUACION	EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA OBTENCIÓN DE DULCES Y CONFITES	EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.	ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS	Realizar la observación directa del proceso de fabricación para controlar las variables en cada etapa.	50	0	Práctica en planta de procesamiento	Planta de procesamiento	Indumentaria, hojas de verificación, lapiceros, instrumentos de medición.	INSTRUCTOR TÉCNICO	DESCRIBE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE CONFITERÍA Y DULCERÍA SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS	Diligencia formatos de registro y control acordes al proceso verificado.	
	Elaborar el plan de comercialización de la unidad.	Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.	Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos tecnicos.	Desarrollar una propuesta comercial de la unidad productiva	5	0	debate ensayo taller	Ambiente de Aprendizaje doptado de sillas, mesas, tablero, iluminacion, energia electrica.	Computador ,Video Beam, Tablero, 4 Marcadores borrables, Borrador, Resma papel tamaño carta, lapiceros.	Amparo Hincapie B	Elabora una propuesta comercial de su modelo de negocio, lanzando sus productos al mercado y buscando socios estrategicos que contribuya con la sostenibilidad de la unida d productiva.	Desarrollo de la propuesta comercial y evento de lanzamiento de su propuesta de valor según su modelo de negocio.	
				Evaluar las estrategias comerciales de la unidad productiva.	5	0	practica aprendizaje basado en problemas				Evalua el desarrollo de su modelo de negocio y toma medidas para optimizar el proceso de sostenibilidad, innovacion y generacion de empleo.	Evaluacia la pertinencia del modelo de negocios que ha implementado la unidad productiva y desarrolla mejorar en aras de contribuir al desarrollo economico de la region.	

