PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá D.C., noviembre de 2023

Señor (a)
JOAQUIN RUIZ DIAZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No **CO1.PCCNTR.4563274**
Cargo del supervisor COORDINADOR ACADÉMICO
Dependencia CENTRO METALMECÁNICO
Ciudad

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

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.4563274** del año 2023

Claudia Patricia Sánchez Paredes, identificado con la cédula de ciudadanía No. 52.490.916 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Metalmecánico, 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: El valor total del presente contrato es máximo de CUARENTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS TREINTA Y TRES MIL NOVECIENTOS DIEZ PESOS ($42.333.910), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) UN (01) primer pago por el mes de febrero de 2023 por valor de TRES MILLONES CUATROCIENTOS CATORCE MIL VENTICINCO PESOS MCTE ($3.414.025) b) NUEVE (9) pagos iguales correspondientes a los meses de Marzo a Noviembre de 2023 por valor de CUATRO MILLONES NOVENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA PESOS M/CTE ($4.096.830) Cada Uno, Incluido IVA c) UN (01) ultimo pago por el mes de diciembre de 2023 por valor de DOS MILLONES CUARENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS QUINCE PESOS MCTE ($2.048.415). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta Ahorros No. 247-059582-18 del banco Bancolombia, a cuyo titular es el (la) Contratista.

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

OBJETO:
Prestar los servicios profesionales de carácter temporal, para impartir formación profesional integral de forma presencial y/o virtual, y otras acciones que se deriven de la formación, para atender la formación titulada y complementaria dirigida a los aprendices de los diferentes niveles y especialidades impartidas por el centro metalmecánico del Sena _ Regional Distrito Capital, de acuerdo con el horario de cada grupo y aplicando los procesos y procedimientos de los numerales 3.4 y 3.5 del estatuto de la formación profesional integral del Sena.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	EL CONTRATISTA deberá cumplir con las horas establecidas en la programación mensual asignada por la Coordinación Académica o quien haga sus veces.	Orientar formación profesional a las fichas asignadas de acuerdo con el horario entregado por la Coordinación Académica	Horario de formación, lista de asistencia y plan concertado con el aprendiz
2	EL CONTRATISTA se compromete a entregar a la Supervisión de Contratos el quinto (5) día hábil de cada mes, los documentos que demuestran que está a paz y salvo por todo concepto con sus obligaciones frente al sistema de Seguridad Social (Salud – Pensión – ARL) durante la vigencia de 2023 con	Pago mensual de salud, pensión y ARL.	Soporte de pago de la planilla de seguridad social mensual

	el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”.		
3	Reintegrar los materiales y equipos y presentar la paz y salvo correspondiente para el último pago.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
4	Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral.	Realizar pruebas de aprendizajes previos, preparación de cada sesión de formación, orientar la formación de acuerdo con el horario indicado desde coordinación.	Planes de sesión, plan concertado con el aprendiz, evidencias de aprendizaje.
5	Presentar los reportes de notas de los aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por el Centro para tal efecto.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
6	Reportar oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a	Revisión desarrollo de evidencias de aprendizaje y actividades cargadas en la plataforma Territorium.	Reporte de juicios de evaluación para las evidencias cargadas en la plataforma Territorium y las evidencias presenciales.

	quienes imparte Formación Profesional.		
7	Generar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la formación y su coherencia en el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos – Creación de las rutas de aprendizaje – Registro de los juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, entre otros.	Registro de inasistencias y registro de juicios evaluativos en la plataforma de Sofía Plus.	Reporte de inasistencias y registro de juicios evaluativos en la plataforma Sofía Plus.
8	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de los aprendices de formación titulada y el reconocimiento de aprendizajes previos.	Inducción y prueba de reconocimiento de aprendizajes previos a los aprendices sobre resultados y competencias de aprendizaje asignadas	Presentación de material de apoyo de la inducción y prueba de aprendizajes previos en el ambiente de formación.
9	Cooperar en procesos de promoción y publicidad de los Programas de Formación	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas

	Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación dentro o fuera de las instalaciones del Complejo Sur y participar en Proyectos de Cooperación Nacional e Internacional que tengan relación con las actividades del Centro de Formación.		actividades para este periodo.
10	Para Instructores que orienten la competencia de promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, y reconocer el contexto social y productivo en el cual está inmerso el programa de formación, deben participar en el grupo de Bienestar de Aprendices para adelantar proyectos y programas tendientes al desarrollo de las capacidades físicas,	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.

	psicoafectivas, éticas, morales, sociales y los valores que requieren los aprendices para avanzar en su proceso formativo.		
11	Realizar la implementación, seguimiento y evaluación del Plan Mentor del Centro, orientado a minimizar la deserción de los aprendices en la formación titulada.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
12	Apoyar la elaboración de las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional del Centro Metalmecánico, haciendo parte activa del comité evaluador cuando se requiera.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
13	Brindar apoyo técnico a la supervisión de contratos que impliquen servicios o entrega de elementos propios de la	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.

	Formación Profesional cuando se requiera.		
14	Participar activamente en el logro de los indicadores de alta calidad establecidos para el Centro de Formación.	Orientar formación profesional integral con calidad y pertinencia	Preparación de planes de sesión actualizados y acordes a los programas de formación vigentes.
15	Garantizar el uso adecuado de los ambientes de formación, así como el aseo y cuidado de los equipos y elementos que hacen parte de estos.	Continúo control sobre el buen uso de los recursos en los ambientes de formación.	Inventario y reporte de novedades.
16	Realizar la transferencia de conocimientos de cursos, seminarios, capacitaciones técnicas y/o pedagógicas nacionales e internacionales a instructores y aprendices cuando participen y se requiera.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
17	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	Citar a los aprendices que tengan bajo rendimiento académico o faltas disciplinarias a comités de evaluación.	Reporte de citación a comité de evaluación.

18	Participar en los proyectos de investigación, innovación y desarrollo aprobados al Centro para la vigencia 2023 y según las líneas programáticas de SENNOVA, deberán realizar el seguimiento, producción académica, informes técnicos de avance y de resultados de los proyectos donde se encuentren vinculados.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
19	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Gestión de los requerimientos solicitados por la coordinación académica e informes de reporte de horas de horas de formación.	Reporte de horas en formato Excel y horario asignado por la coordinación académica.
20	Participar en el Proceso de Autoevaluación de los programas de formación impartidos por el Centro.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.
21	Los instructores de Formación Titulada Virtual y Complementaria Virtual; apoyaran la ejecución de la	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.	No me fueron asignadas estas actividades para este periodo.

	formación que se le asigne para el acompañamiento de aprendices en Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, según lo descrito en la Guía Orientaciones para la Formación Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, entregado por la Dirección de Formación Profesional.		
22	Participar activamente en las transferencias y actividades impartidas por el Centro de Formación en relación con los sistemas de gestión (SIGA, MIPG) con los que cuenta la Entidad y liderar las acciones respectivas para el cumplimiento de los lineamientos, generando las correspondientes evidencias de participación en las mismas.	Control y gestión sobre el buen uso de los elementos de protección personal (EPP), requeridos en los ambientes de formación.	Revisión del buen uso de los EPP y el porte del carnet de aprendiz SENA en un lugar visible.
23	Dar cumplimiento a los protocolos de Bioseguridad establecidos en las normas y los lineamientos del Gobierno	Fomentar el lavado de manos y el autocuidado.	Inducción sobre la importancia de mantener hábitos de vida saludable.

	Nacional, los Ministerios de Trabajo y de Salud y Protección Social, el Departamento Administrativo de la Función Pública, la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Protocolo Nacional del SENA, y las disposiciones de las autoridades Departamentales y Municipales de la jurisdicción.	Informar sobre el uso de tapabocas cuando se presenten síntomas de resfriado.	
24	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	Gestión de diferentes informes.	Desarrollo de informes

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el **No**. **71863398** de la planilla, expedido por **MI PLANILLA** correspondiente al mes de **octubre** del año **2023**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (11) folios

Cordialmente,

Cordialmente,

Claudia Patricia Sánchez Paredes
Contratista
C.C. No. 52.490.916 de Bogotá

Recibí a satisfacción:

Joaquín Ruíz Díaz
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.4563274 de 2023
Coordinador Académico

CENTRO METALMECÁNICO

Regional Distrito Capital	**REPORTE MENSUAL DE ACTIVIDADES ACADÉMICAS INSTRUCTORES**	Numero de contrato	CO1.PCCNTR. 4563274
	Instructor: CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES	**CC: 52490916**	Año 2023
	Coordinador Académico: JOAQUÍN RUIZ DIAZ	**Mes Reportado: NOVIEMBRE**	

Competencia a Desarrollar: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2800906	20/11/2023	14 A 18	4	Segmento de clientes		
	27/11/2023	14 A 18	4	Resumen del proyecto		
			8	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2771474	20/11/2023	18 A 22	4	Comunicaciones internas y externas		
	27/11/2023	18 A 22	4	Correo electrónico		
			8	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2506287	7/11/2023	18 A 22	4	Segmento de clientes		
	14/11/2023	18 A 22	4	Propuesta de valor		
	21/11/2023	18 A 22	4	Canales de comunicación y distribución		
	28/11/2023	18 A 22	4	Flujo de ingresos		
			16	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2713612	1/11/2023	18 A 22	4	Comunicaciones internas y externas		
	8/11/2023	18 A 22	4	Correo electrónico		
	15/11/2023	18 A 22	4	Ensayo		
	22/11/2023	18 A 22	4	Comunicaicón Asertiva - Relaciones Humanas		
	29/11/2013	18 A 22	4	Escritura - Ortografía - Signos de puntuación		
			20	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2713608	2/11/2023	14 A 18	4	Segmento de clientes		
	9/11/2023	14 A 18	4	Propuesta de valor		
	16/11/2023	14 A 18	4	Canales de comunicación y distribución		
	23/11/2023	14 A 18	4	Flujo de ingresos		
	30/11/2023	14 A 18	4	Actividades clave		
			20	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2827402	2/11/2023	18 A 22	4	Comunicaciones internas y externas		
	9/11/2023	18 A 22	4	Correo electrónico		
	16/11/2023	19 A 22	4	Ensayo		
	23/11/2023	18 A 22	4	Comunicaicón Asertiva - Relaciones Humanas		
	30/11/2023	18 A 22	4	Escritura - Ortografía - Signos de puntuación		
			20	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2713608	3/11/2023	6 A 10	4	Comunicaciones internas y externas		
	10/11/2023	6 A 10	4	Correo electrónico		
	17/11/2023	6 A 10	4	Ensayo		
	24/11/2023	6 A 10	4	Comunicaicón Asertiva - Relaciones Humanas		
			16	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2713651	3/11/2023	14 A 18	4	Segmento de clientes		
	10/11/2023	14 A 18	4	Propuesta de valor		
	17/11/2023	14 A 18	4	Canales de comunicación y distribución		
	24/11/2023	14 A 18	4	Flujo de ingresos		
			16	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2827401	4/11/2023	14 A 18	4	Comunicaciones internas y externas		
	11/11/2023	14 A 18	4	Correo electrónico		
	18/11/2023	14 A 18	4	Ensayo		
	25/11/2023	14 A 18	4	Comunicaicón Asertiva - Relaciones Humanas		
			16	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS

Resultados a Desarrollar: TODOS LOS RESULTADOS (4)

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
2689068	4/11/2023	18 A 22	4	Comunicaciones internas y externas		
	11/11/2023	18 A 22	4	Correo electrónico		
	18/11/2023	18 A 22	4	Ensayo		
	25/11/2023	18 A 22	4	Comunicaicón Asertiva - Relaciones Humanas		
			16	Observación del coordinador:	Firma coordinador:	

Competencia a Desarrollar: OTROS

Resultados a Desarrollar: GUÍAS DE APRENDIZAJE, PLANES DE SESIÓN

No.FICHA o ACTIVIDAD	Fecha	Horario	No.Horas	Temática a Desarrollar	Observaciones	Firma Instructor
OTROS	14/11/2023	18 A 22	4	Actualización guía de aprendizaje		
	TOTAL HORAS MES :		**160**			

INCAPACIDAD		DESDE:	DD		MM		AA		HASTA:	DD	MM	AA	MOTIVO:
PERMISO		DESDE:	DD		MM		AA		HASTA:	DD	MM	AA	MOTIVO:
INASISTENCIA		DESDE:	DD		MM		AA		HASTA:	DD	MM	AA	MOTIVO:

NOMBRE SUPERVISOR DEL CONTRATO:	JOAQUÍN RUIZ DIAZ	**FIRMA:**	

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO METALMECANICO

FECHA INICIAL: 01/11/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2771474 - MECANIZADO EN TORNO Y FRESADORA CONVENCIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR 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:	MECANIZAR PIEZA INDUSTRIAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS MANUALES Y SEMIAUTOMÁTICAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PULIR PIEZAS INDUSTRIALES DE ACUERDO CON TÉCNICAS MANUALES Y MECÁNICAS
• 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:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2713612 - MANTENIMIENTO ELECTROMECANICO INDUSTRIAL .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Instalar equipos industriales según procedimientos técnicos
• 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar instalaciones eléctricas internas de acuerdo con normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar máquinas eléctricas de baja tensión según procedimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar sistemas de control eléctrico según requerimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2827402 - MECANICA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2800906 - MECANICA INDUSTRIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ACONDICIONAR MATERIALES DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESPECIFICACIONES DE MANUFACTURA
• 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:	Dibujar planos mecánicos de acuerdo con normas técnicas

• 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:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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:	LUBRICAR ACTIVOS DE ACUERDO CON ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Operar equipos de magnitud dimensional de acuerdo con los procedimientos de medición
• 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: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2713608 - MANTENIMIENTO ELECTROMECANICO INDUSTRIAL .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Instalar equipos industriales según procedimientos técnicos
• 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar instalaciones eléctricas internas de acuerdo con normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar máquinas eléctricas de baja tensión según procedimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar sistemas de control eléctrico según requerimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	35,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2713651 - MECANICA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2689068 - PRODUCCION DE COMPONENTES MECANICOS CON MAQUINAS DE CONTROL NUMERICO COMPUTARIZADO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALISTAR MÁQUINA HERRAMIENTA DE CONTROL NUMÉRICO DE ACUERDO CON ESPECIFICACIONES TÉCNICAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Dibujar planos mecánicos de acuerdo con normas técnicas

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR 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:	MECANIZAR PIEZA INDUSTRIAL DE ACUERDO CON SISTEMA DE CONTROL NUMÉRICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MECANIZAR PIEZA INDUSTRIAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS MANUALES Y SEMIAUTOMÁTICAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROGRAMAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN MÉTODOS Y PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PULIR PIEZAS INDUSTRIALES DE ACUERDO CON TÉCNICAS MANUALES Y MECÁNICAS
• 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:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2827401 - MECANICA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR

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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2506287 - MANTENIMIENTO ELECTROMECANICO INDUSTRIAL .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• 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 PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

01. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

1 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

1
ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO.

2 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

2
ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN.

3 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

3
RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD

4 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

4
ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

1
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

2
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

3
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

4
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Instalar equipos industriales según procedimientos técnicos

• 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:	Intervenir equipos de acuerdo con técnicas de mantenimiento preventivo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Montar instalaciones eléctricas internas de acuerdo con normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar equipos según procedimiento y manuales técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar máquinas eléctricas de baja tensión según procedimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Reparar sistemas de control eléctrico según requerimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 155,20

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
14/11/2023	14/11/2023	OTROS	4,00

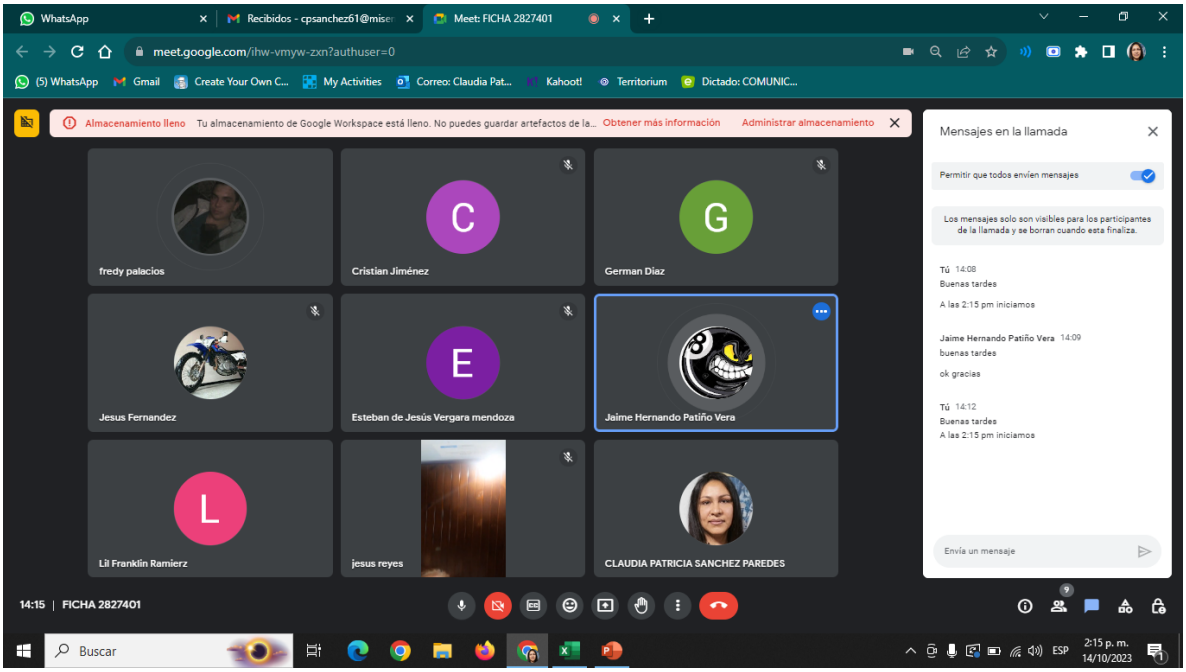
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 4,00

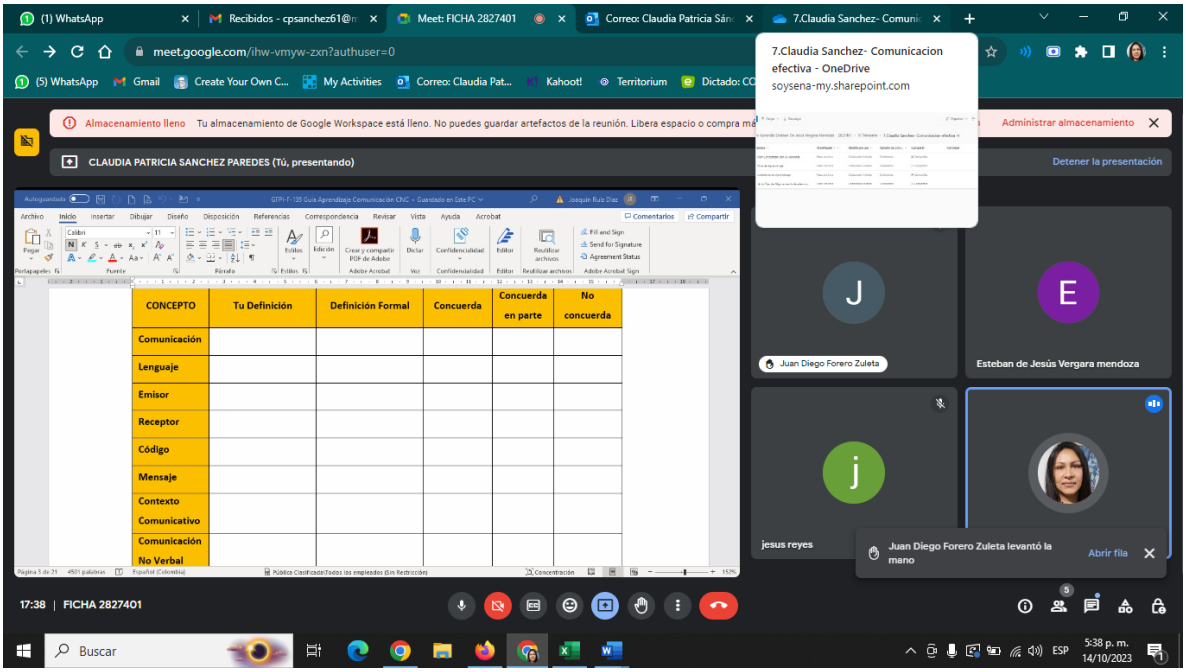
INSTRUCTOR: CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES

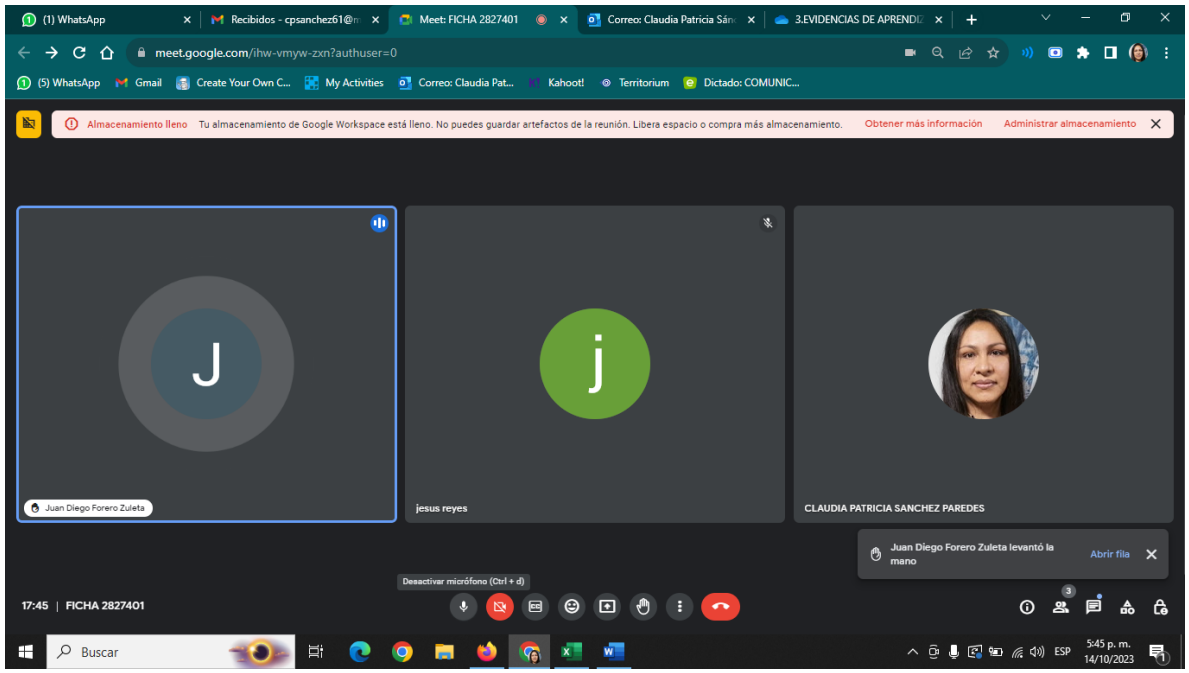
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO METALMECANICO

FICHA 2827401

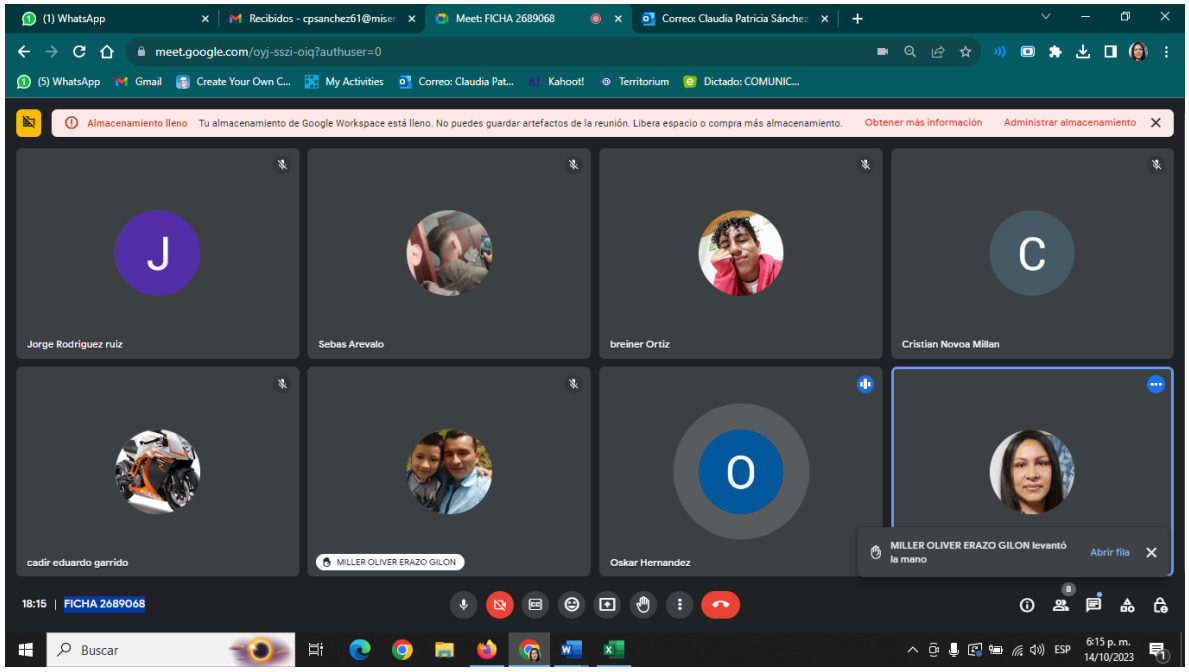
OCTUBRE 14

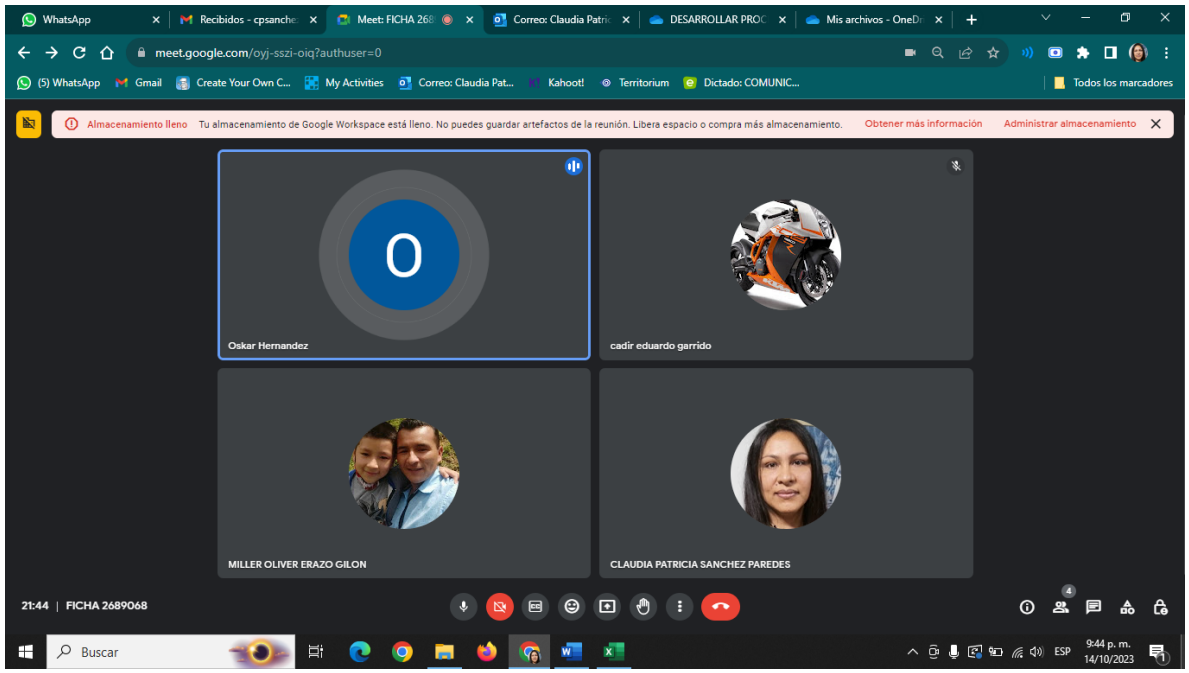


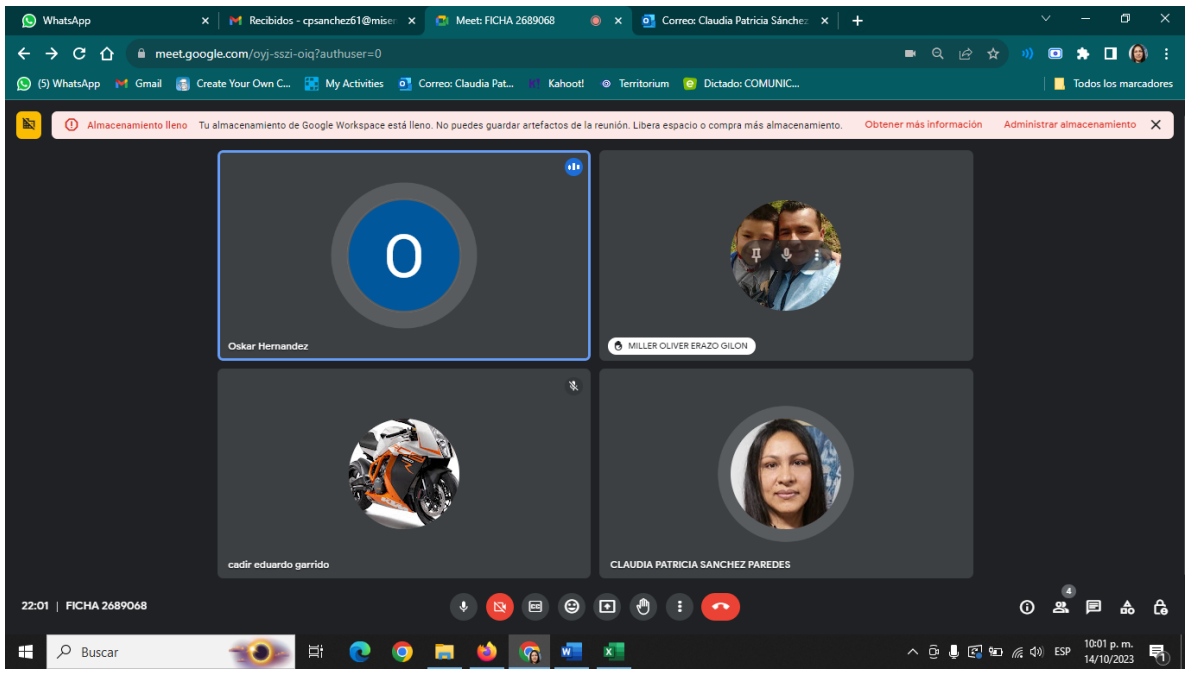


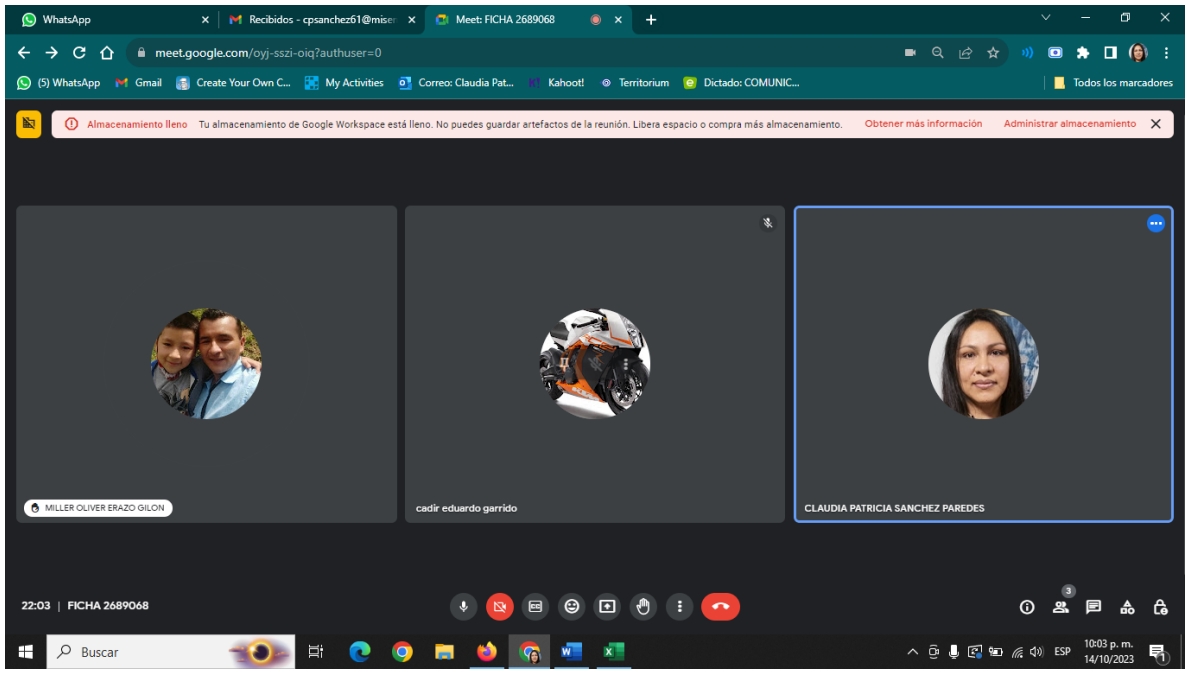


FICHA 2689068



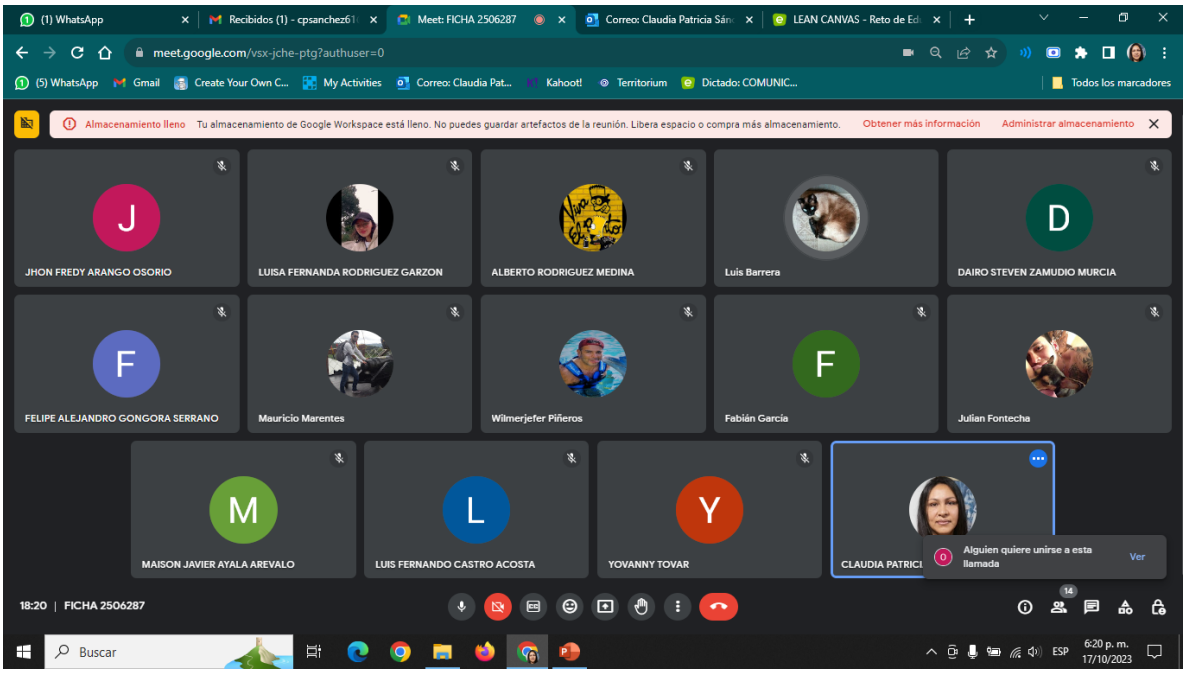

meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento. Obtener más información Administrar almacenamiento
0
Oskar Hernandez
cadir eduardo garrido
MILLER OLIVER ERAZO GILON
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
21:44 | FICHA 2689068
Buscar
9:44 p. m.
14/10/2023

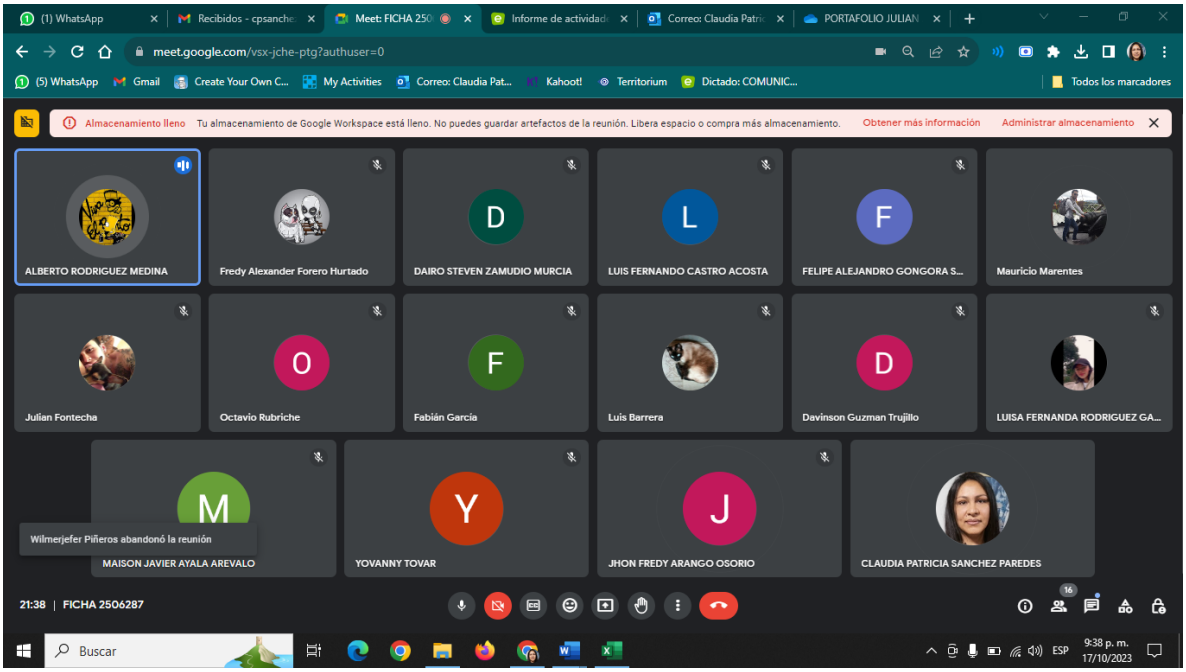

meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento. Obtener más información Administrar almacenamiento
0
Oskar Hernandez
MILLER OLIVER ERAZO GILON
cadir eduardo garrido
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
22:01 | FICHA 2689068
Buscar
10:01 p. m.
14/10/2023


WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@mise
Meet: FICHA 2689068
meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
MILLER OLIVER ERAZO GILON
cadir eduardo garrido
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
22:03 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
10:03 p. m.
14/10/2023

FICHA 2506287

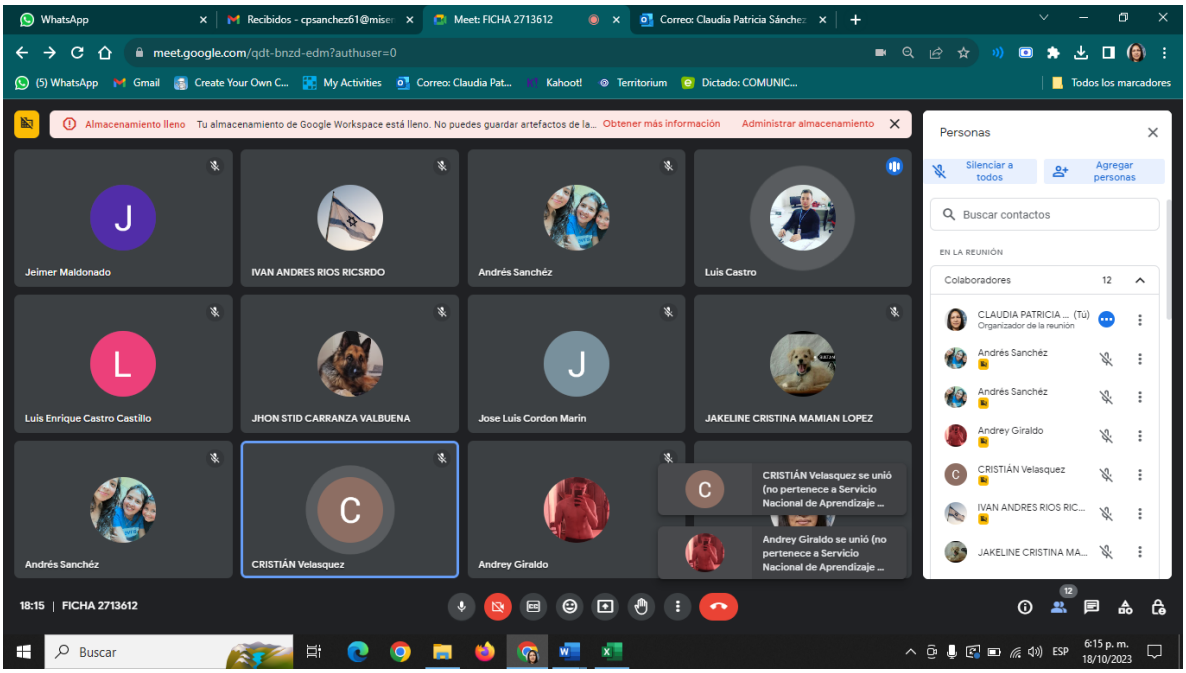
OCUBRE 17

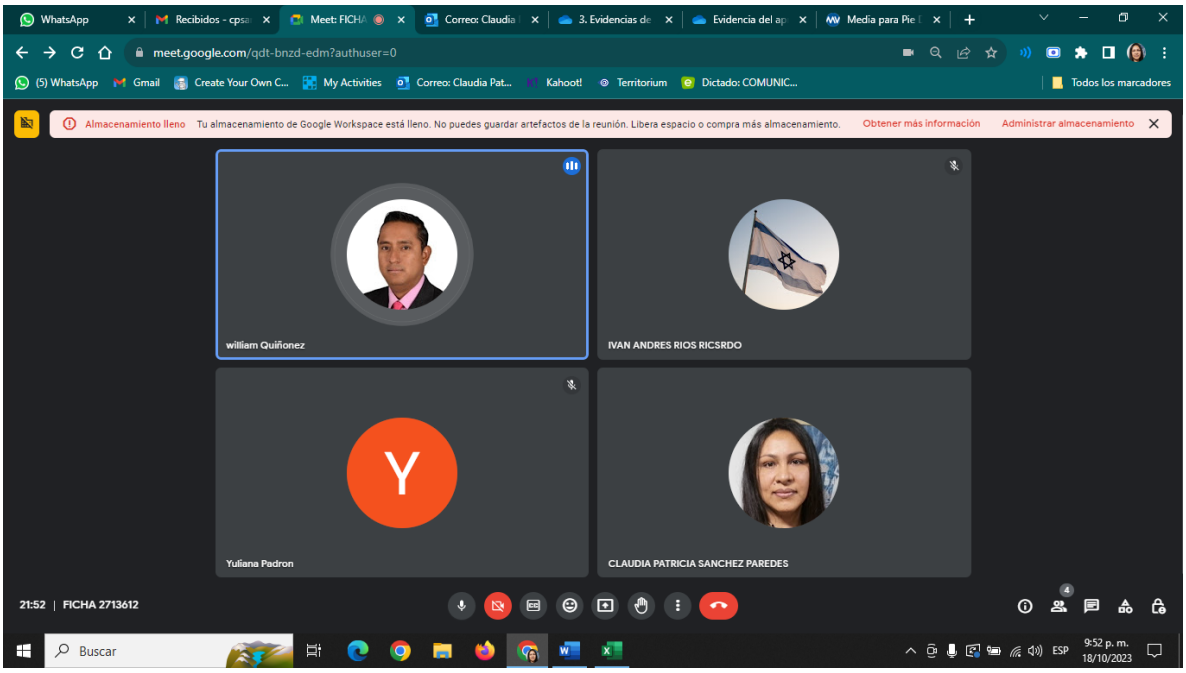




FICHA 2713612

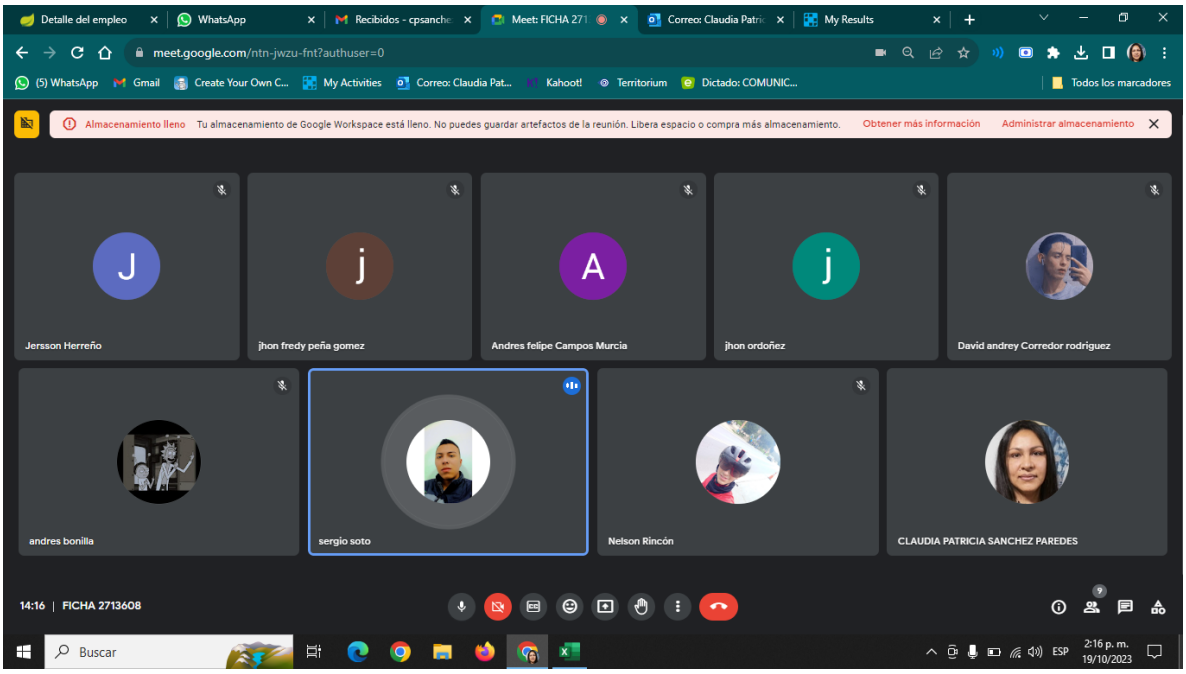
OCTUBRE 18

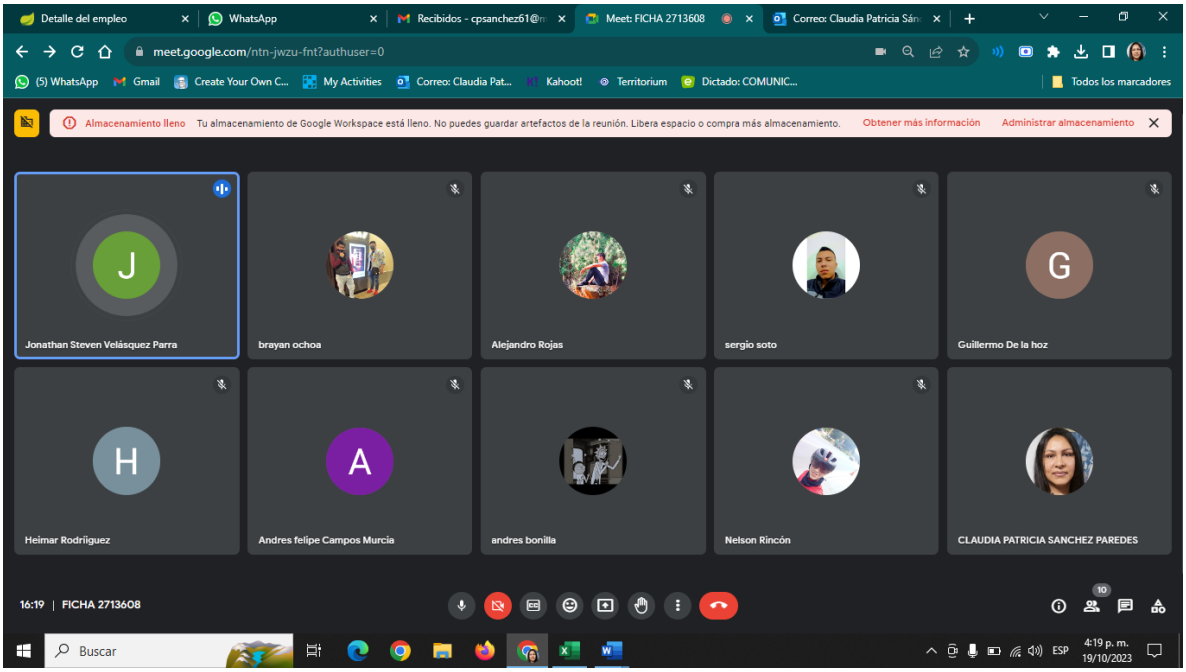




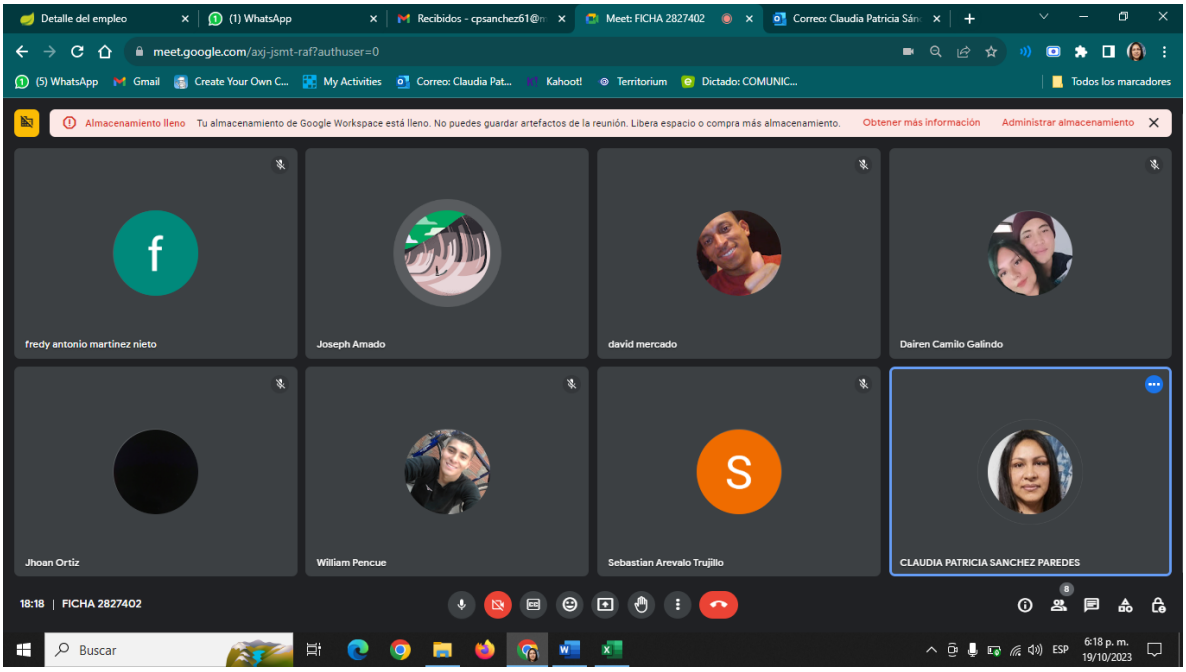
FICHA 2713608

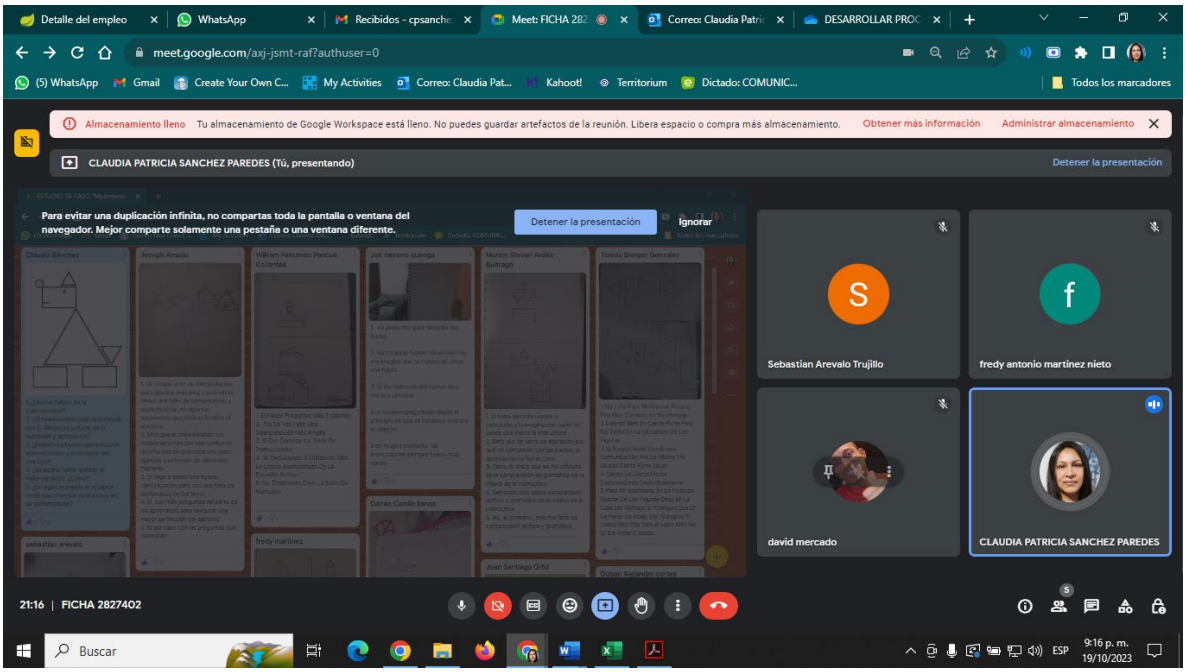
OCTUBRE 19

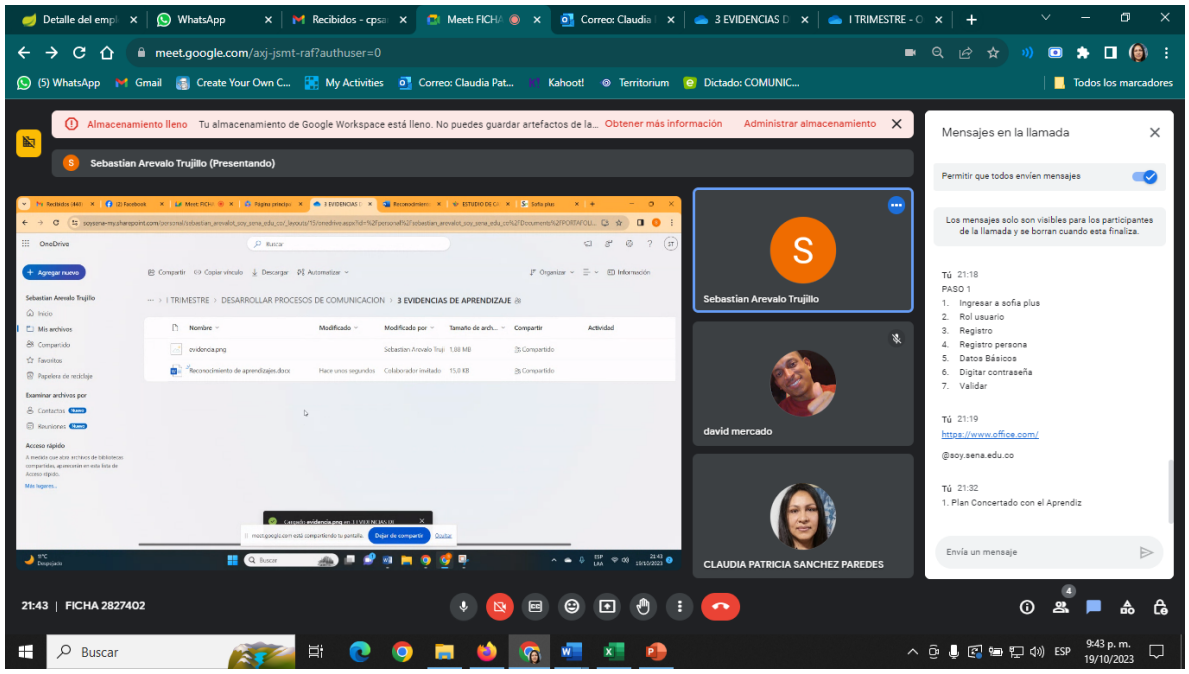




FICHA 2827402

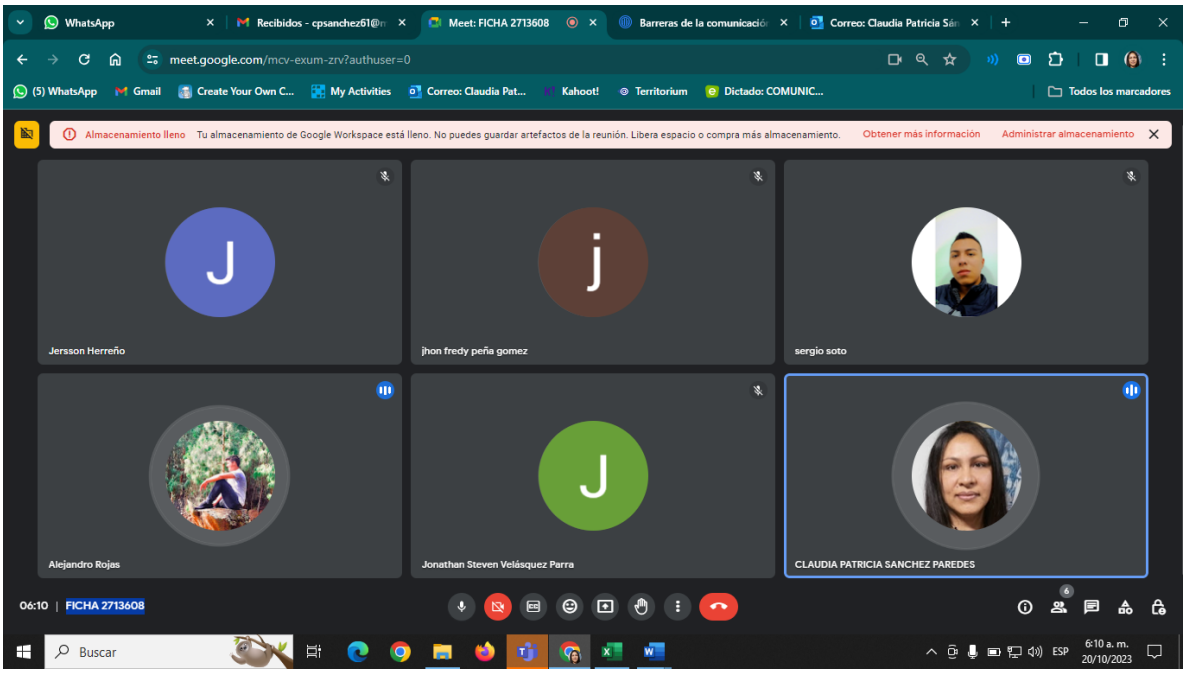


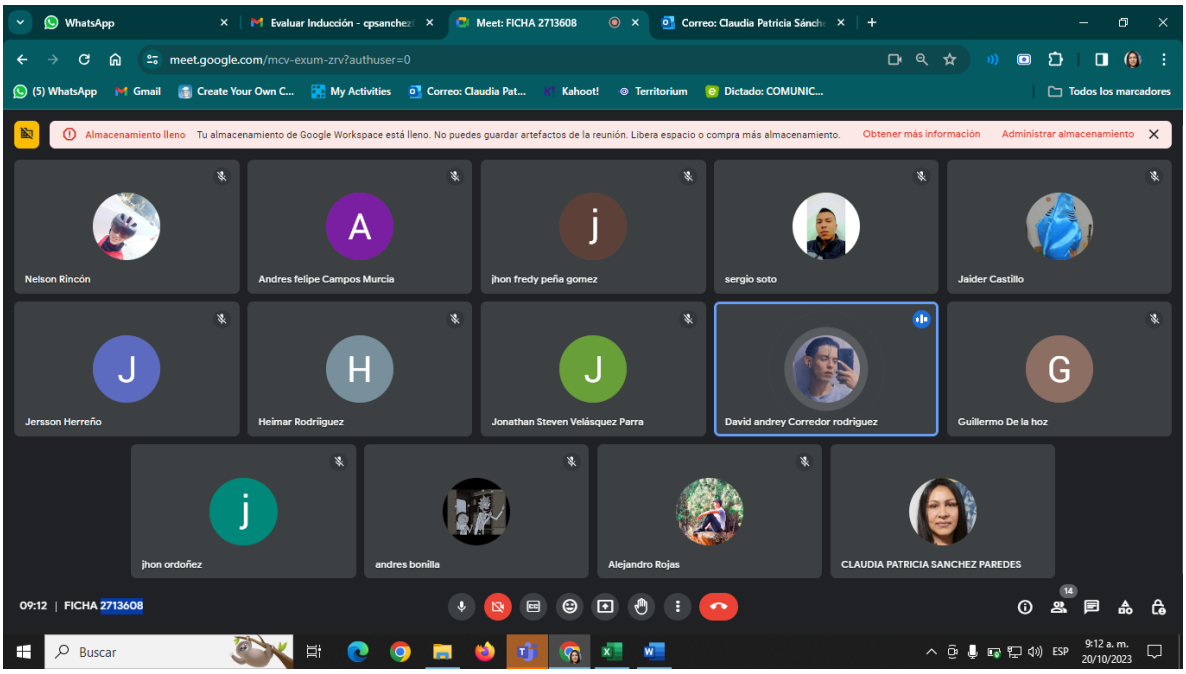



meet.google.com/axj-jsmt-raf?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la... Obtener más información Administrar almacenamiento
Sebastian Arevalo Trujillo (Presentando)
Sebastian Arevalo Trujillo
david mercado
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Mensajes en la llamada
Permitir que todos envíen mensajes
Los mensajes solo son visibles para los participantes de la llamada y se borran cuando esta finaliza.
Tú 21:18
PASO 1
1. Ingresar a sofia plus
2. Rol usuario
3. Registro
4. Registro persona
5. Datos Básicos
6. Digitar contraseña
7. Validar
Tú 21:19
https://www.office.com/
@soy.sena.edu.co
Tú 21:32
1. Plan Concertado con el Aprendiz
Envía un mensaje
21:43 | FICHA 2827402
Buscar
ESP
9:43 p. m.
19/10/2023

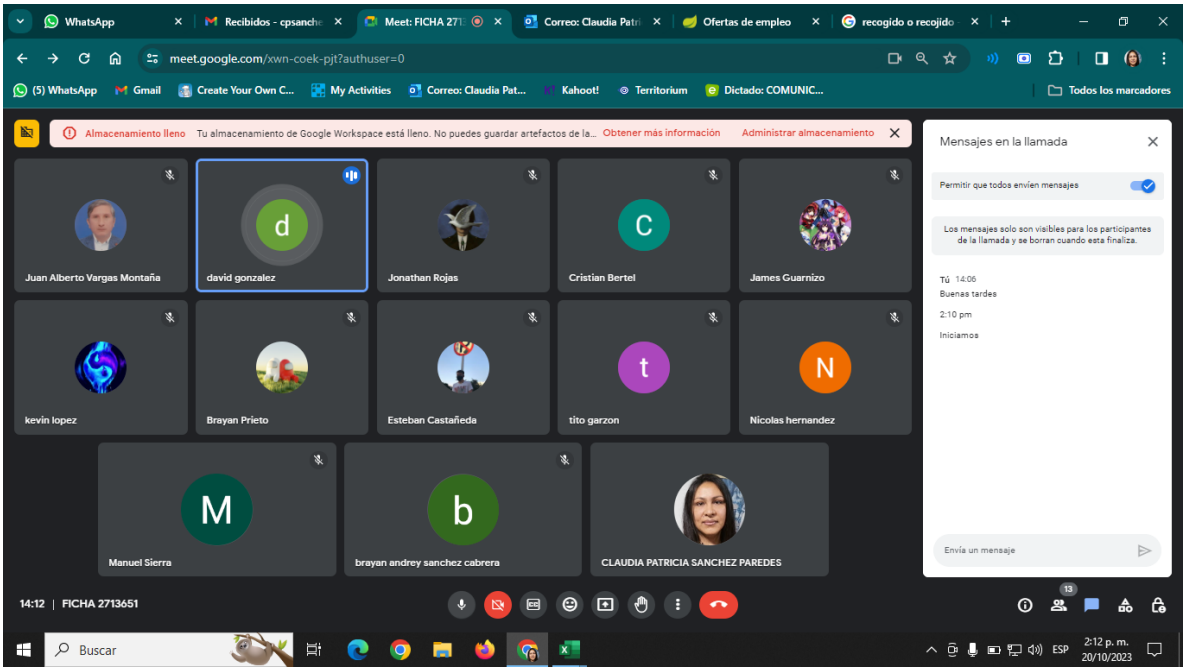
FICHA 2713608

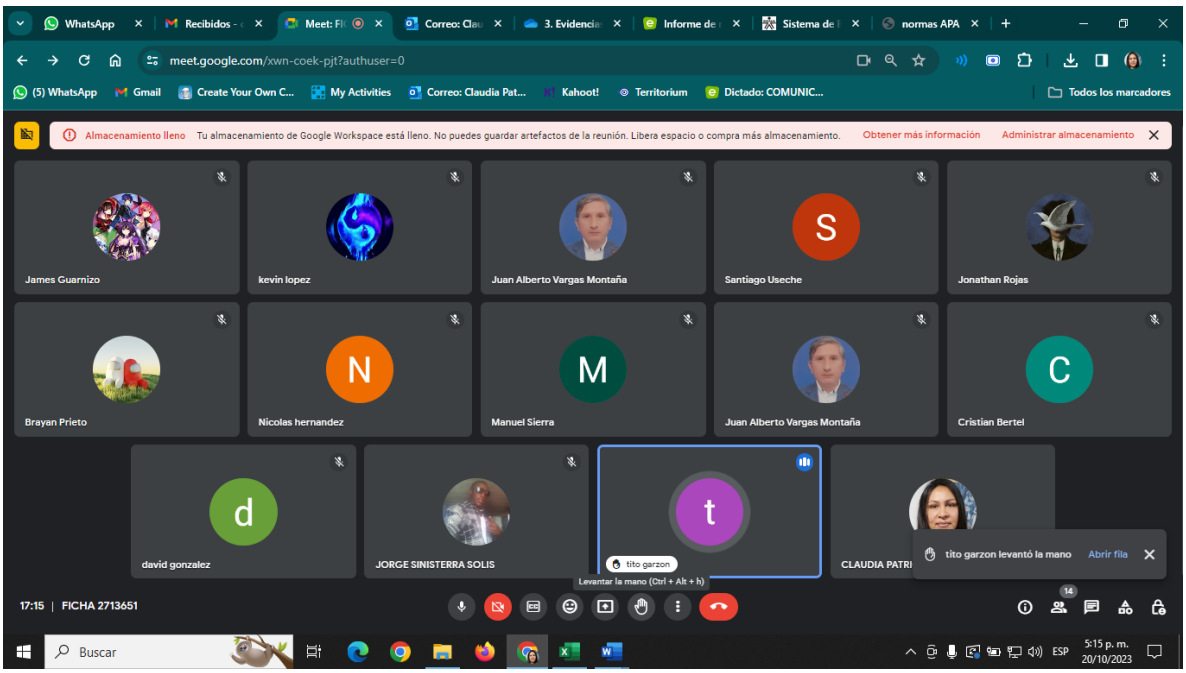
OCTUBRE 20

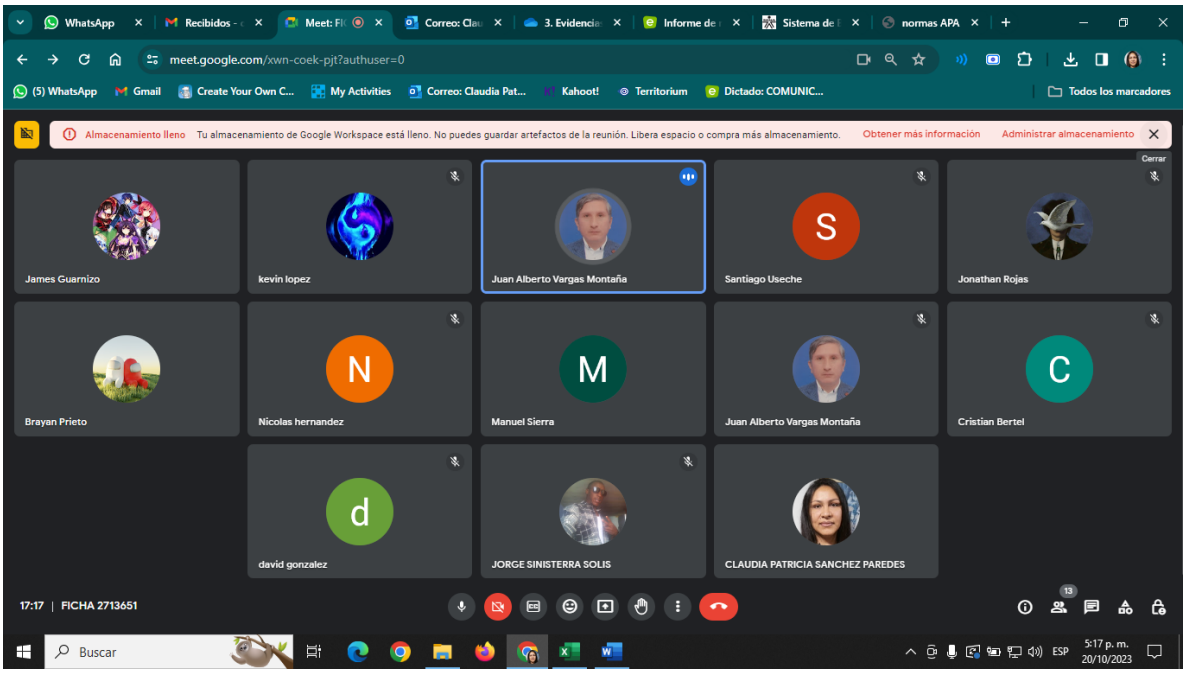




FICHA 2713651

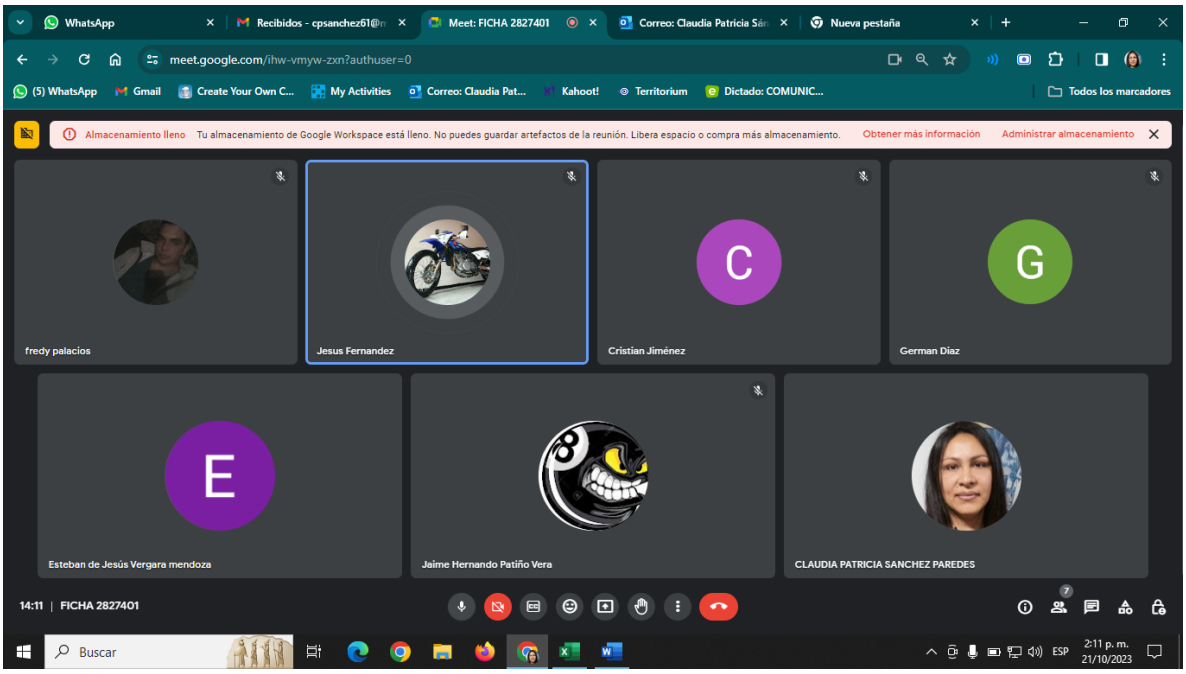


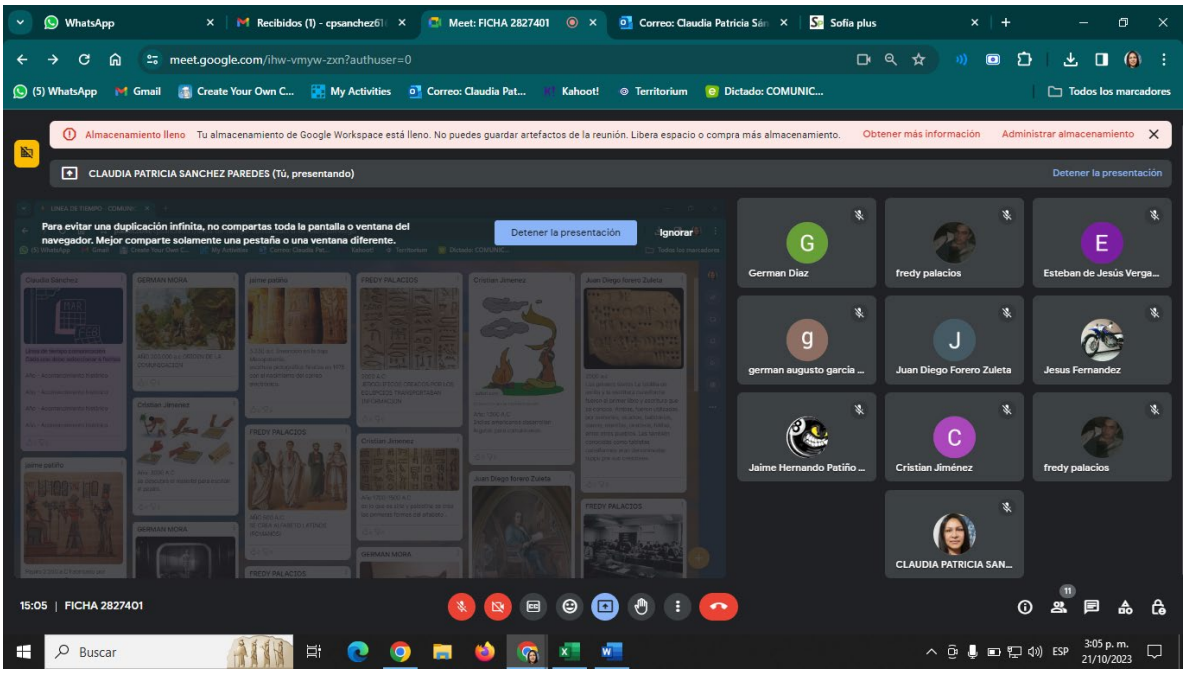



meet.google.com/xwn-coek-pjt?authuser=0
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
Cerrar
James Guarnizo
kevin lopez
Juan Alberto Vargas Montaña
Santiago Useche
Jonathan Rojas
Brayan Prieto
Nicolas hernandez
Manuel Sierra
Juan Alberto Vargas Montaña
Cristian Bertel
david gonzalez
JORGE SINISTERRA SOLIS
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:17 | FICHA 2713651
Buscar
ESP
5:17 p. m.
20/10/2023

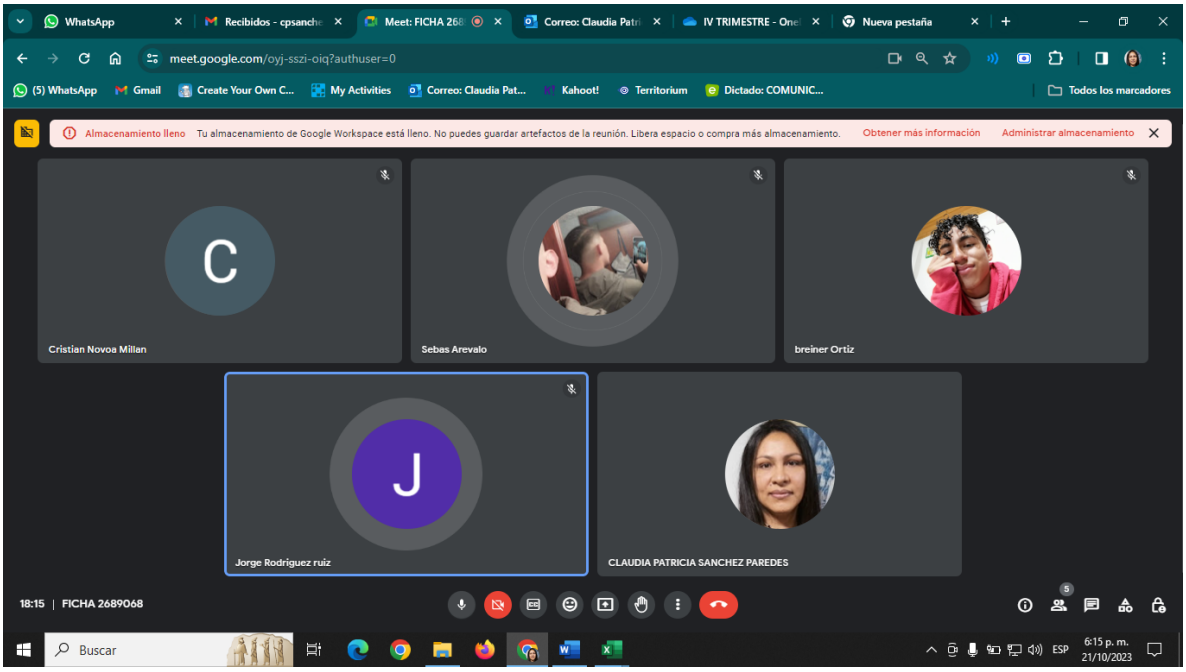
FICHA 2827401

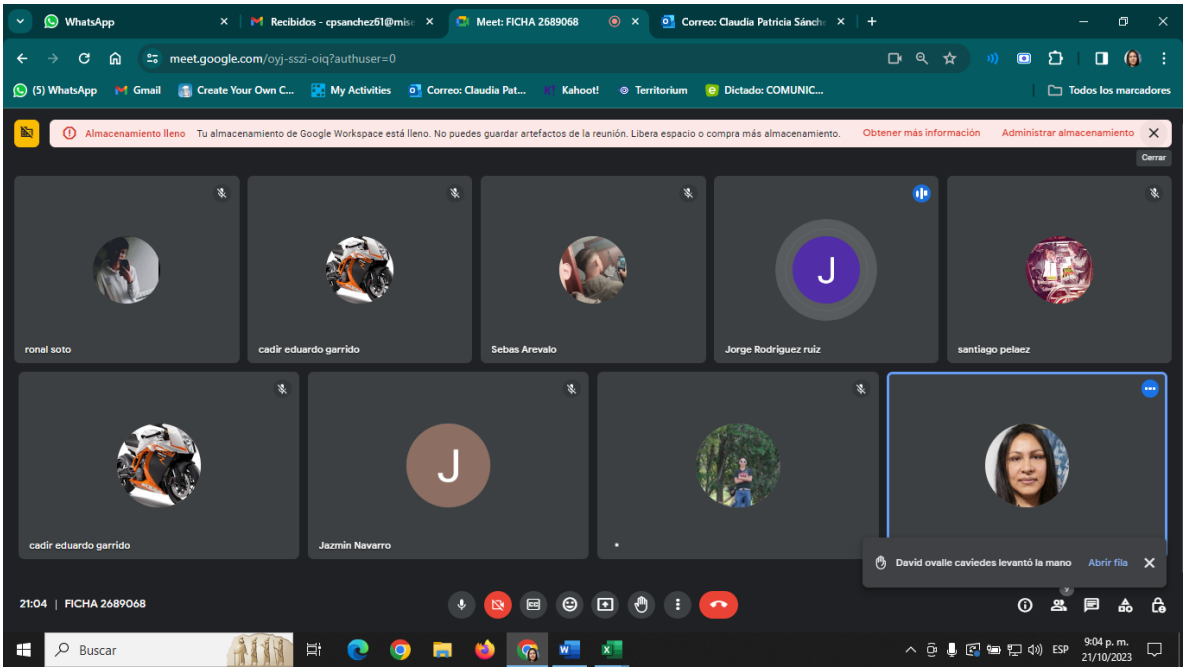
OCTUBRE 21





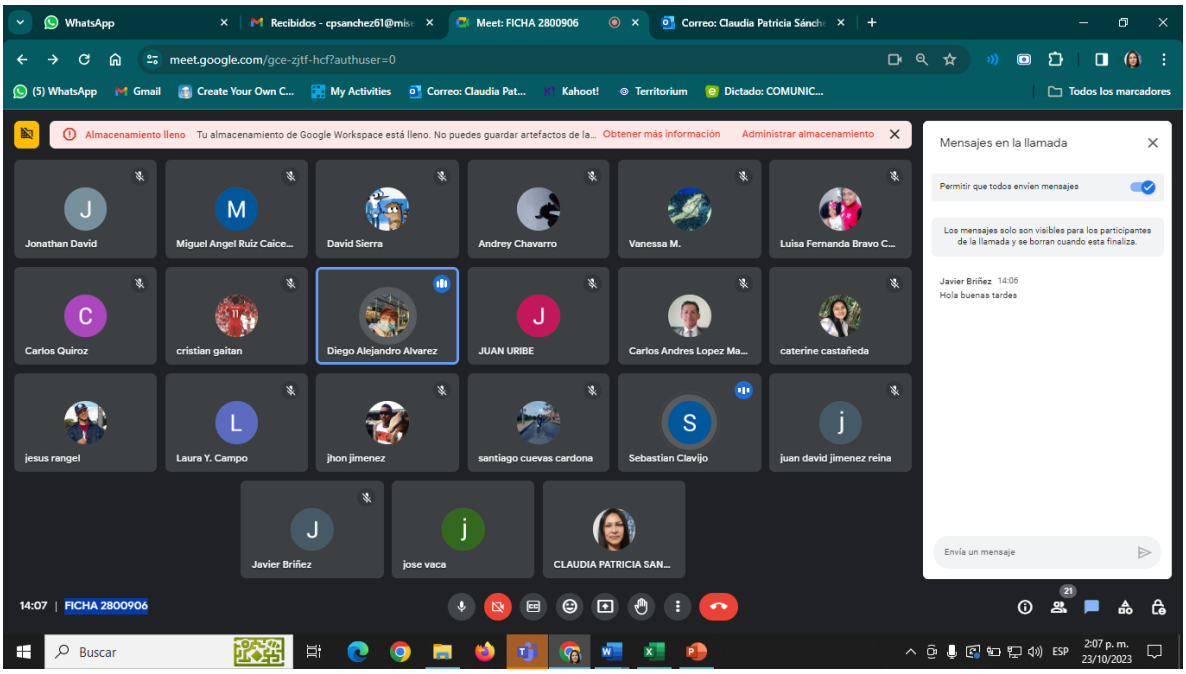
FICHA 2689068

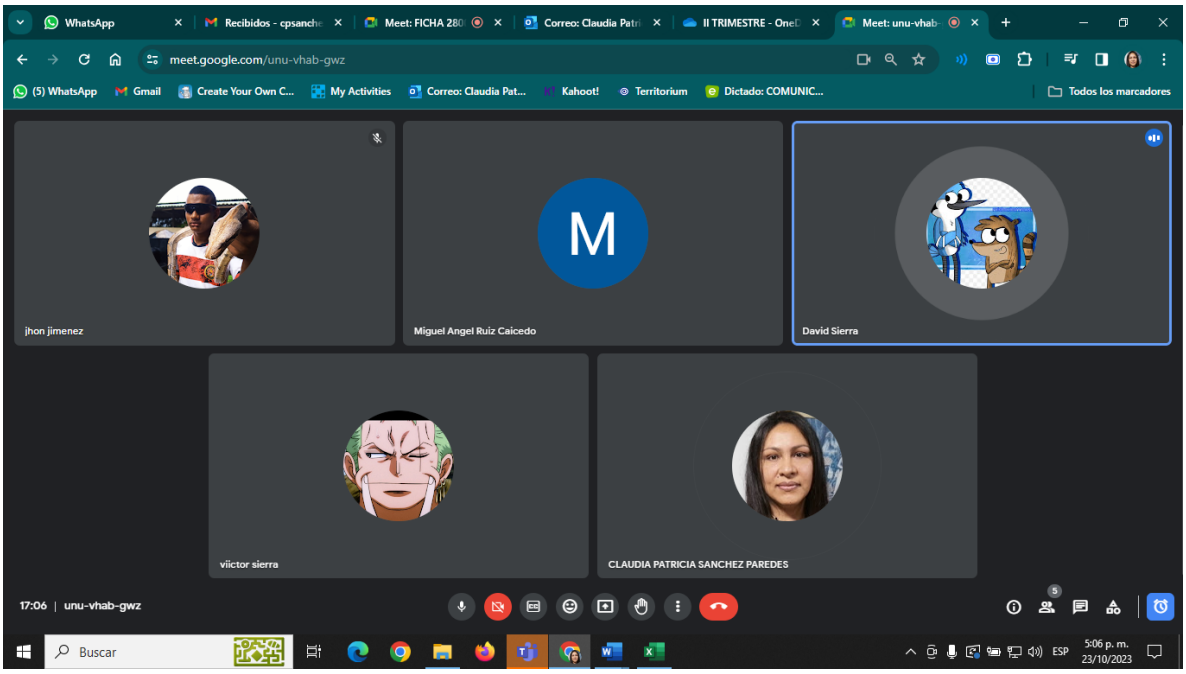


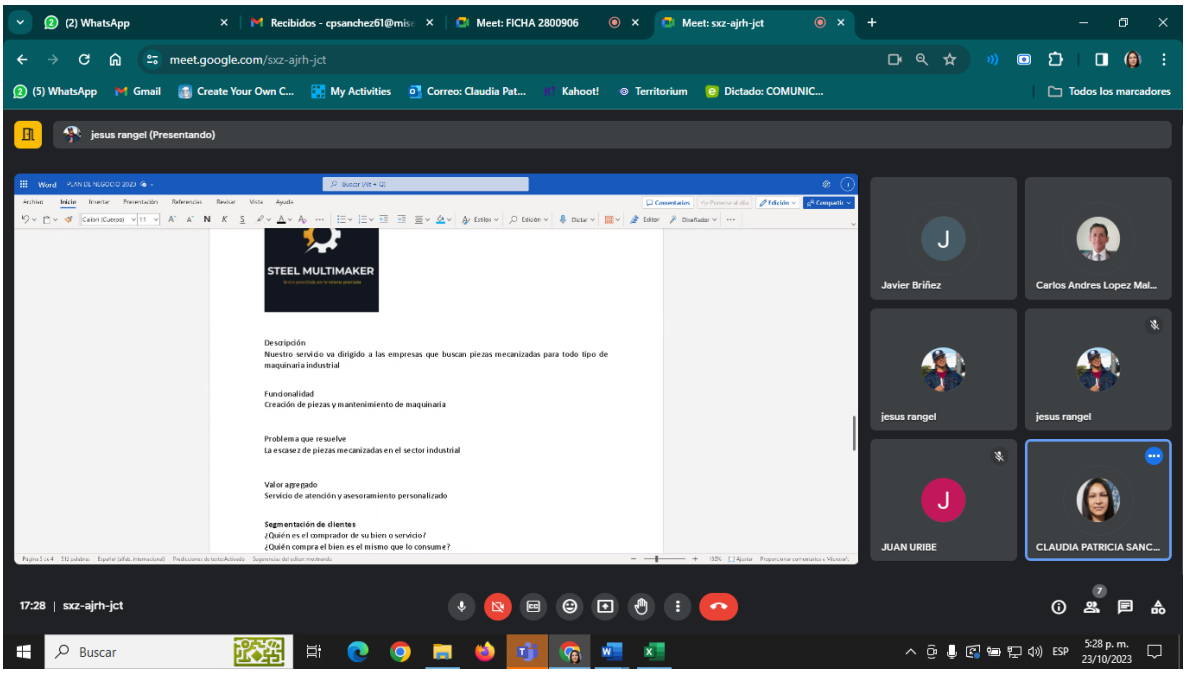


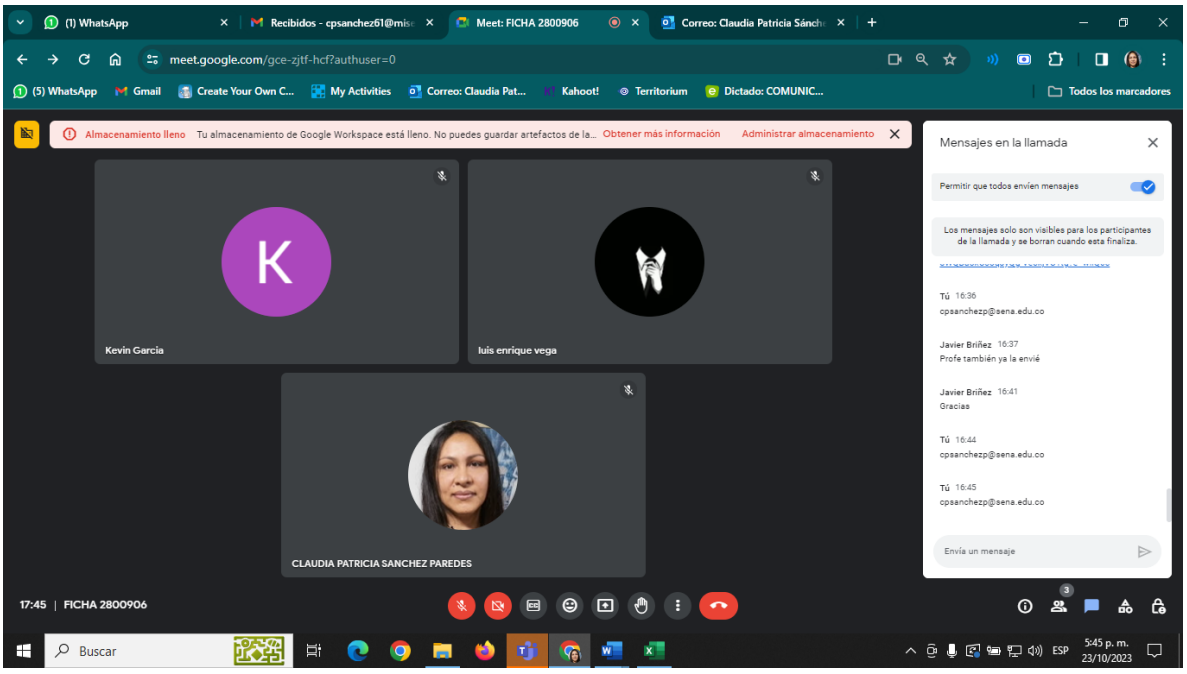
FICHA 2800906

OCTUBRE 23

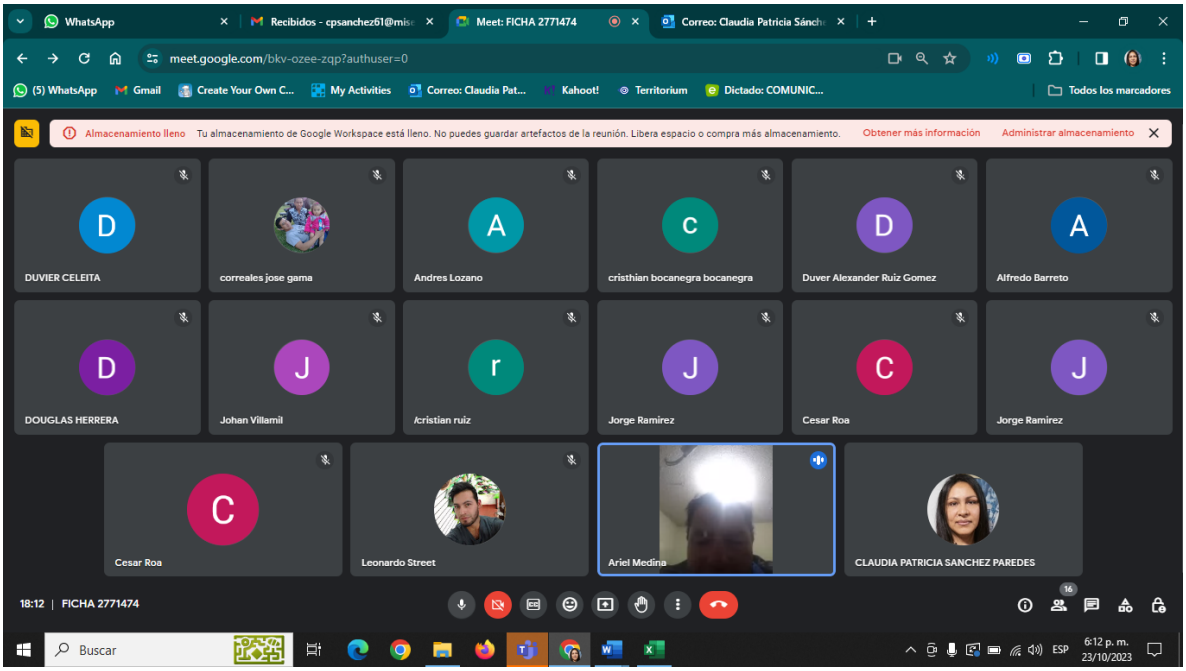


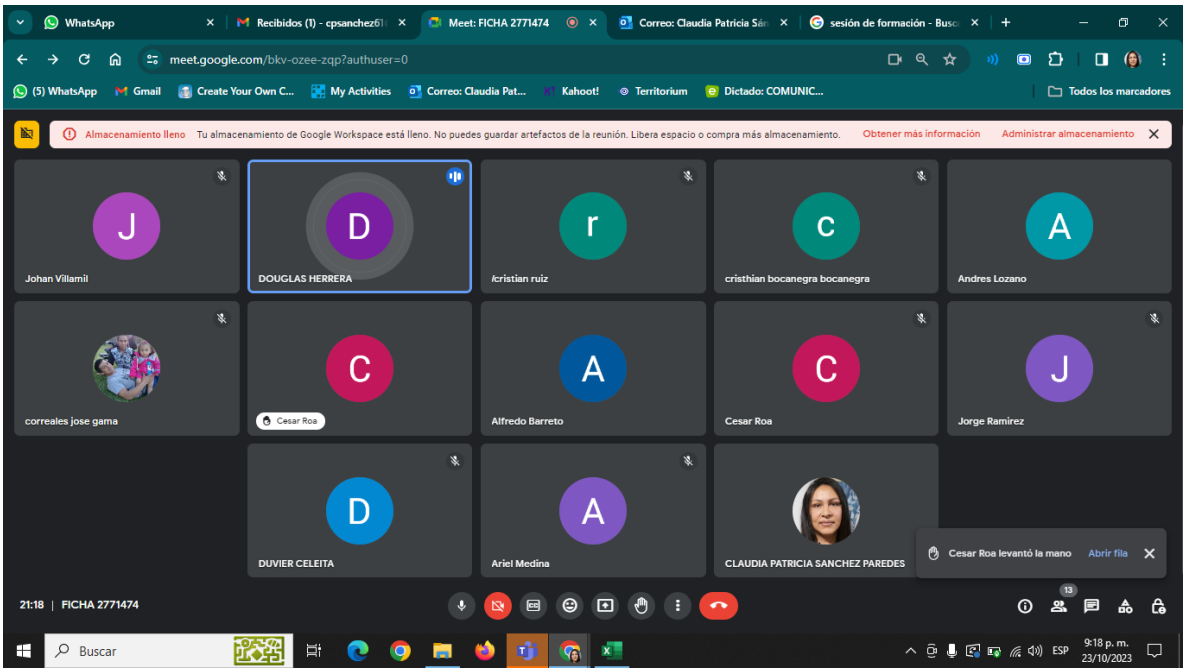


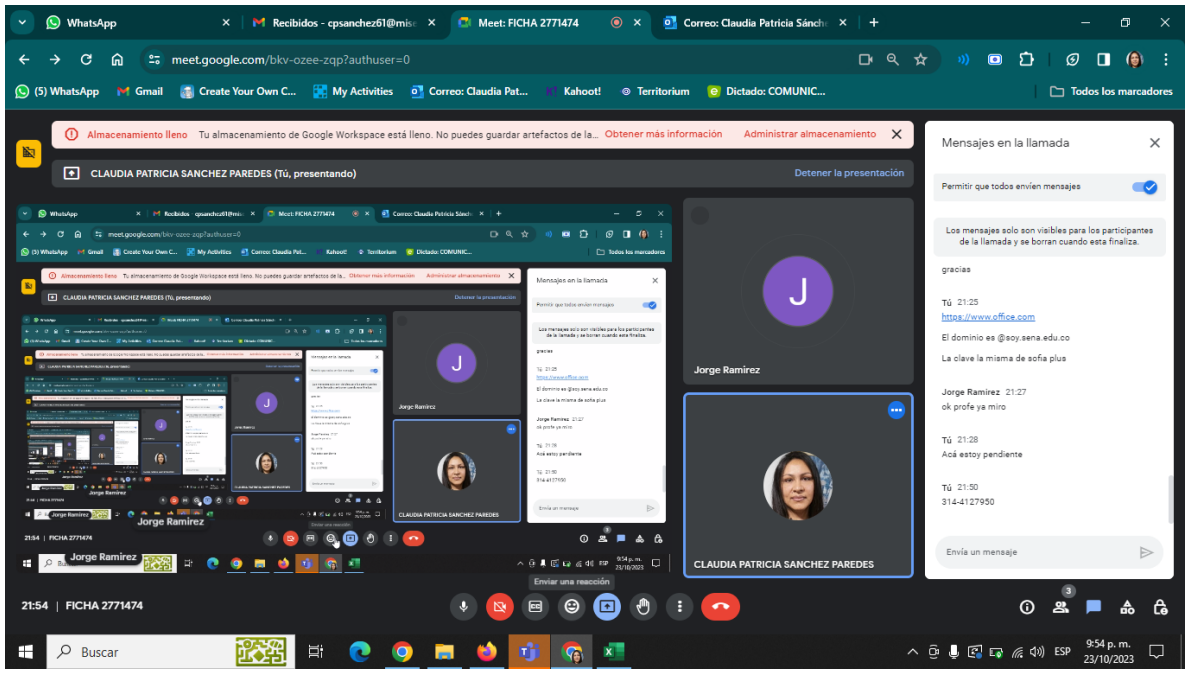

meet.google.com/sxz-ajrh-jct
jesus rangel (Presentando)
STEEL MULTIMAKER
Descripción
Nuestro servicio va dirigido a las empresas que buscan piezas mecanizadas para todo tipo de maquinaria industrial
Funcionalidad
Creación de piezas y mantenimiento de maquinaria
Problema que resuelve
La escasez de piezas mecanizadas en el sector industrial
Valor agregado
Servicio de atención y asesoramiento personalizado
Segmentación de clientes
¿Quién es el comprador de su bien o servicio?
¿Quién compra el bien es el mismo que lo consume?
Javier Briñez
Carlos Andres Lopez Mal...
jesus rangel
jesus rangel
JUAN URIBE
CLAUDIA PATRICIA SANC...
17:28 | sxz-ajrh-jct
Buscar
ESP
5:28 p. m.
23/10/2023


meet.google.com/gce-zjtf-hcf?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la... Obtener más información Administrar almacenamiento
Kevin Garcia
luis enrique vega
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Mensajes en la llamada
Permitir que todos envíen mensajes
Los mensajes solo son visibles para los participantes de la llamada y se borran cuando esta finaliza.
Tú 16:36
cpsanchezp@sena.edu.co
Javier Briñez 16:37
Profe también ya la envié
Javier Briñez 16:41
Gracias
Tú 16:44
cpsanchezp@sena.edu.co
Tú 16:45
cpsanchezp@sena.edu.co
Envía un mensaje
17:45 | FICHA 2800906
Buscar
ESP
5:45 p. m.
23/10/2023

FICHA 2771474

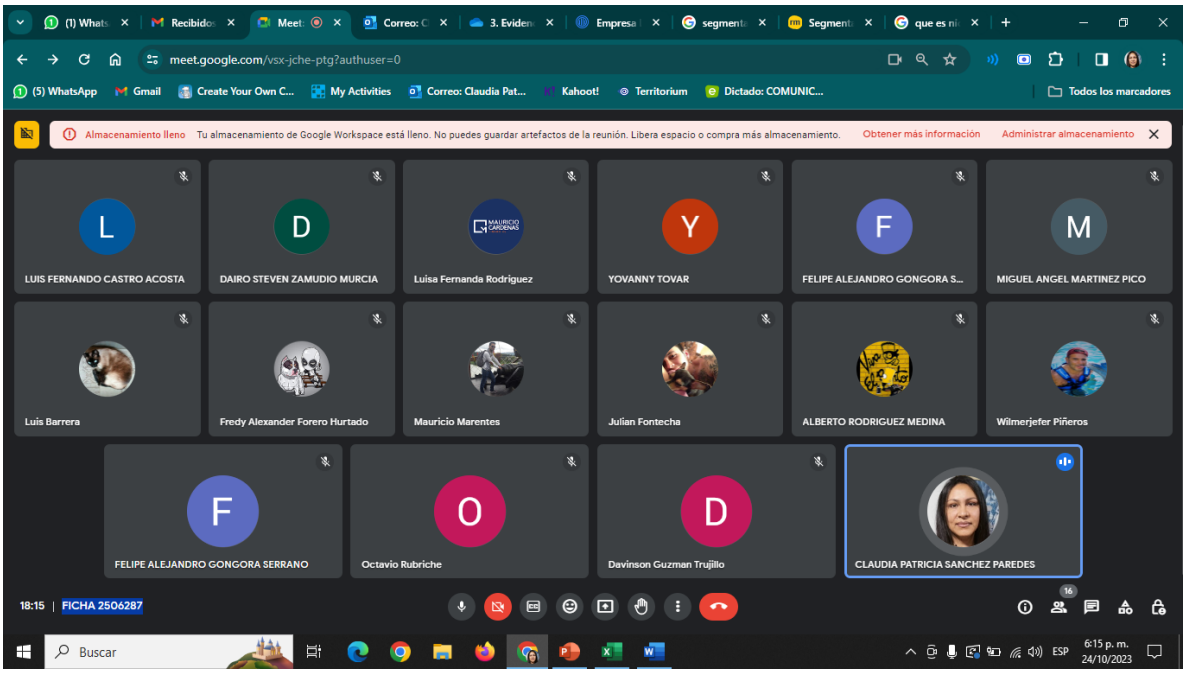


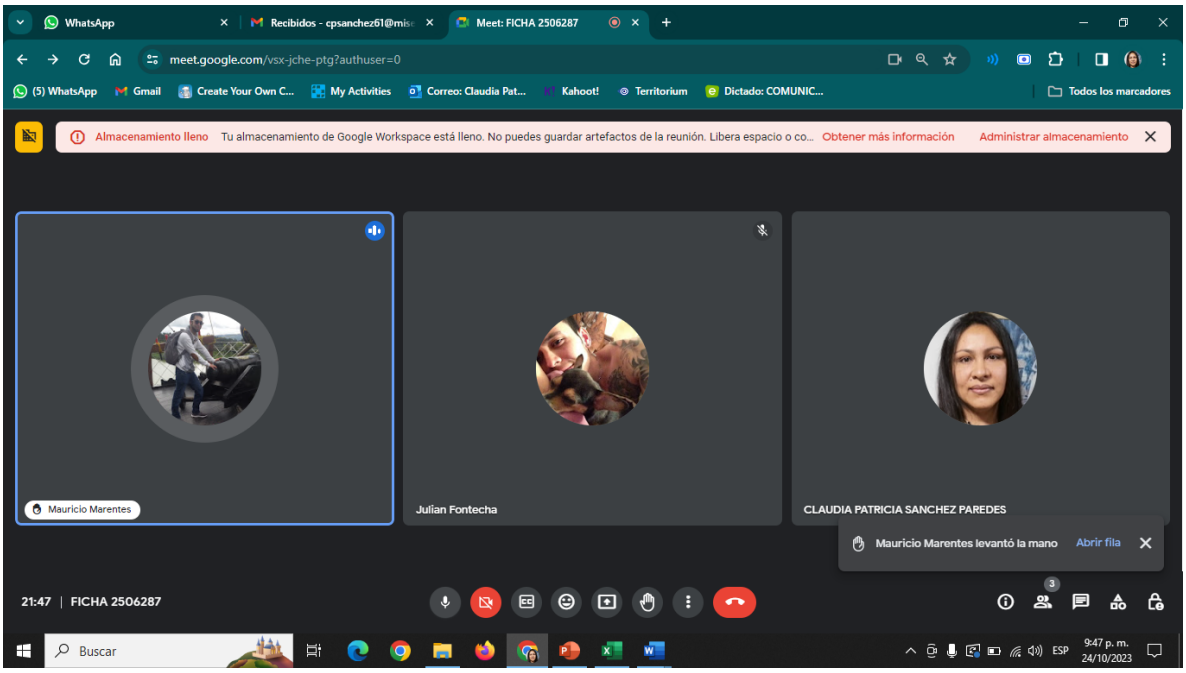



WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@mis
Meet: FICHA 2771474
Correo: Claudia Patricia Sánch
meet.google.com/bkv-ozee-zqp?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la...
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Mensajes en la llamada
Permitir que todos envíen mensajes
Los mensajes solo son visibles para los participantes de la llamada y se borran cuando esta finaliza.
gracias
Tú 21:25
https://www.office.com
El dominio es @soy.sena.edu.co
La clave la misma de sofia plus
Jorge Ramirez 21:27
ok profe ya miro
Tú 21:28
Acá estoy pendiente
Tú 21:50
314-4127950
Envía un mensaje
Jorge Ramirez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Enviar una reacción
21:54 | FICHA 2771474
Buscar
ESP
9:54 p. m.
23/10/2023

FICHA 2506287

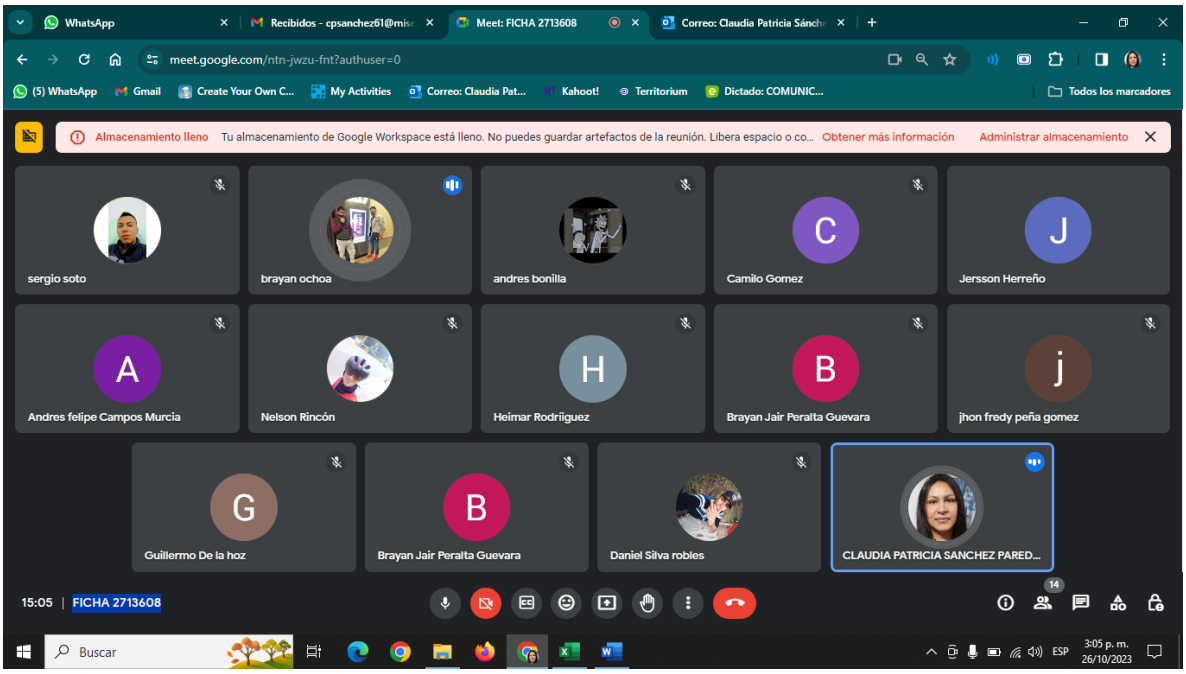
OCTUBRE 24

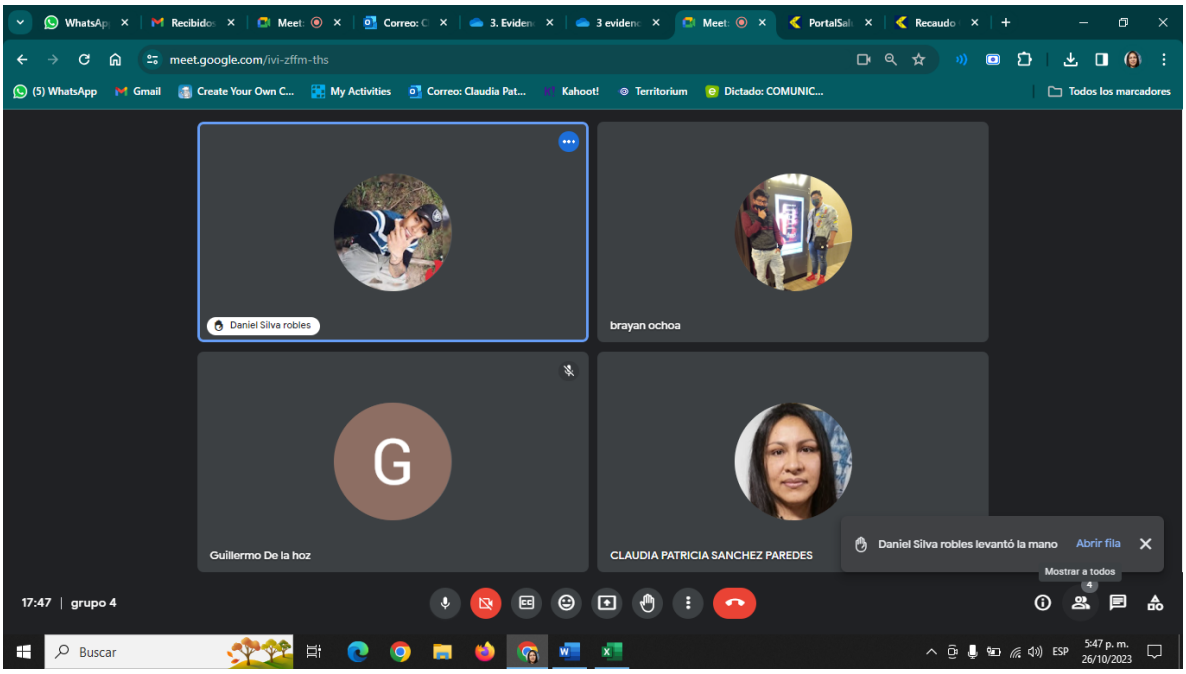




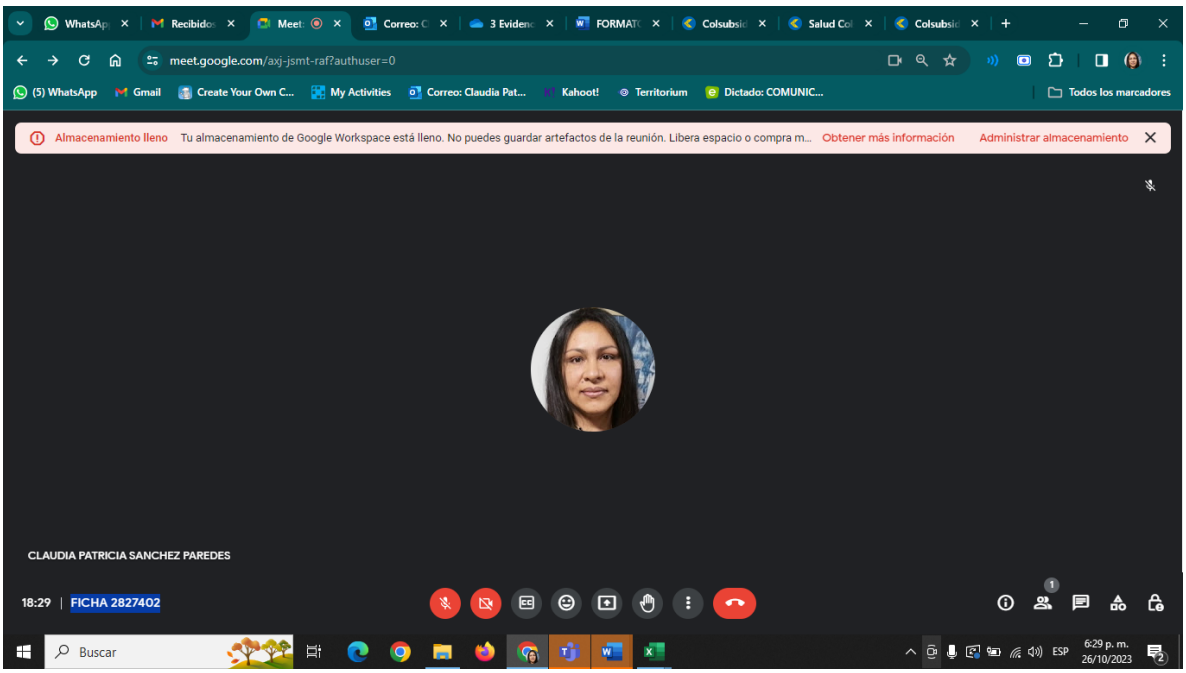
FICHA 2713608

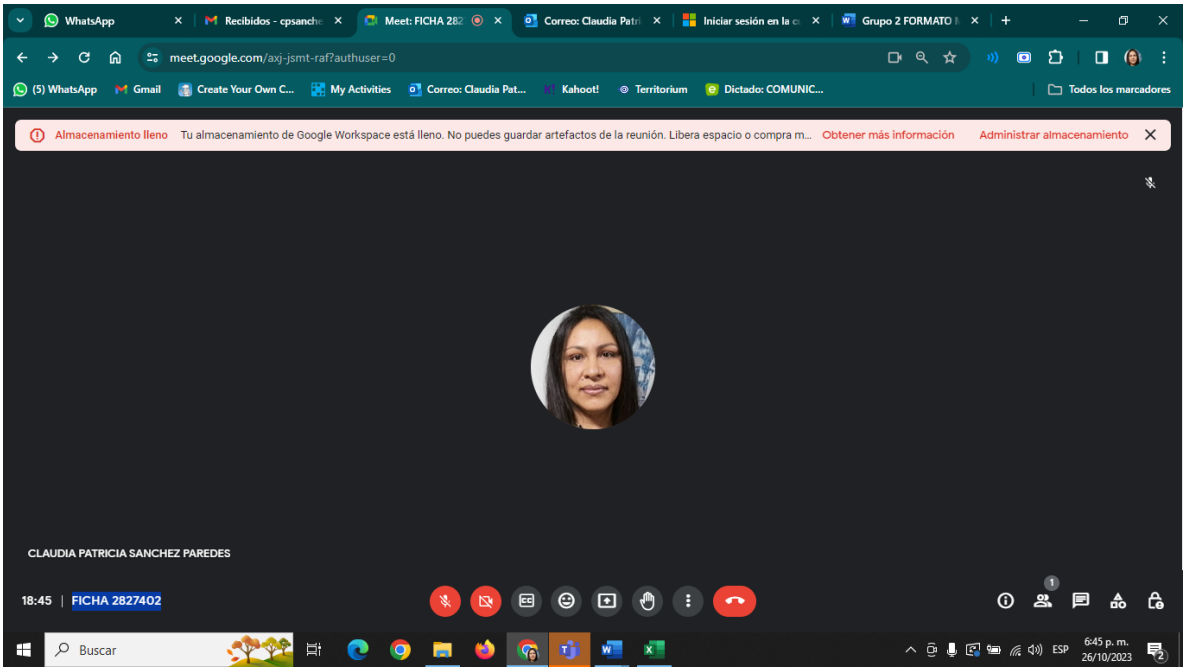
OCTUBRE 26

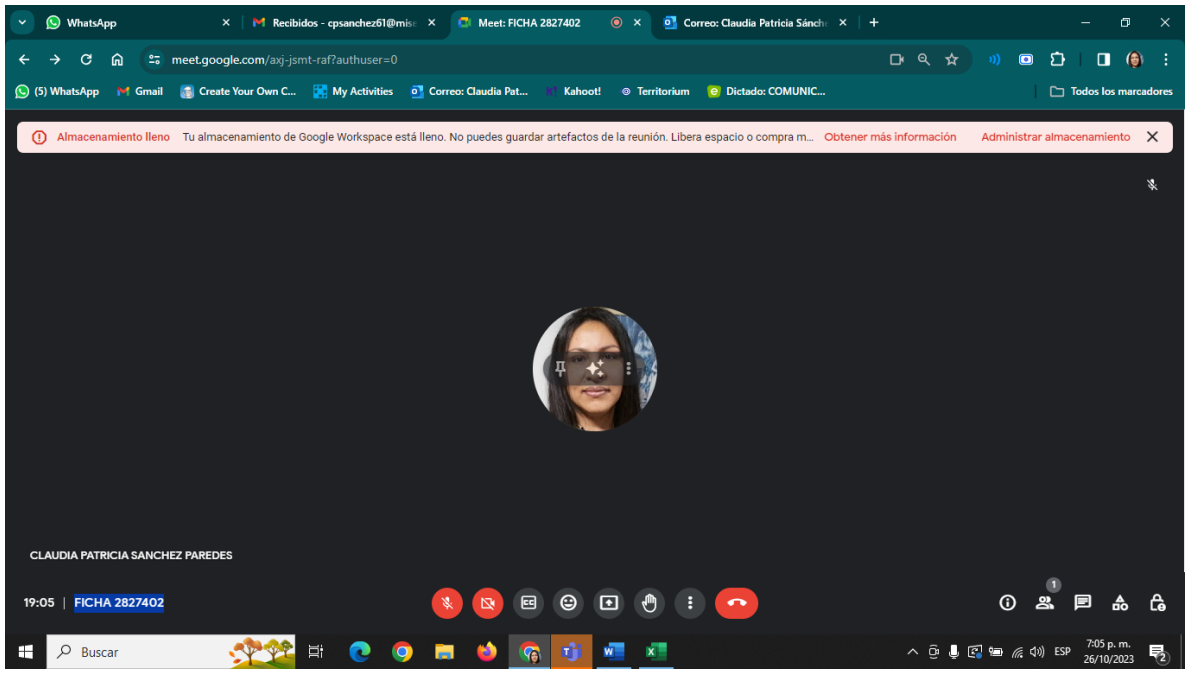




FICHA 2827402

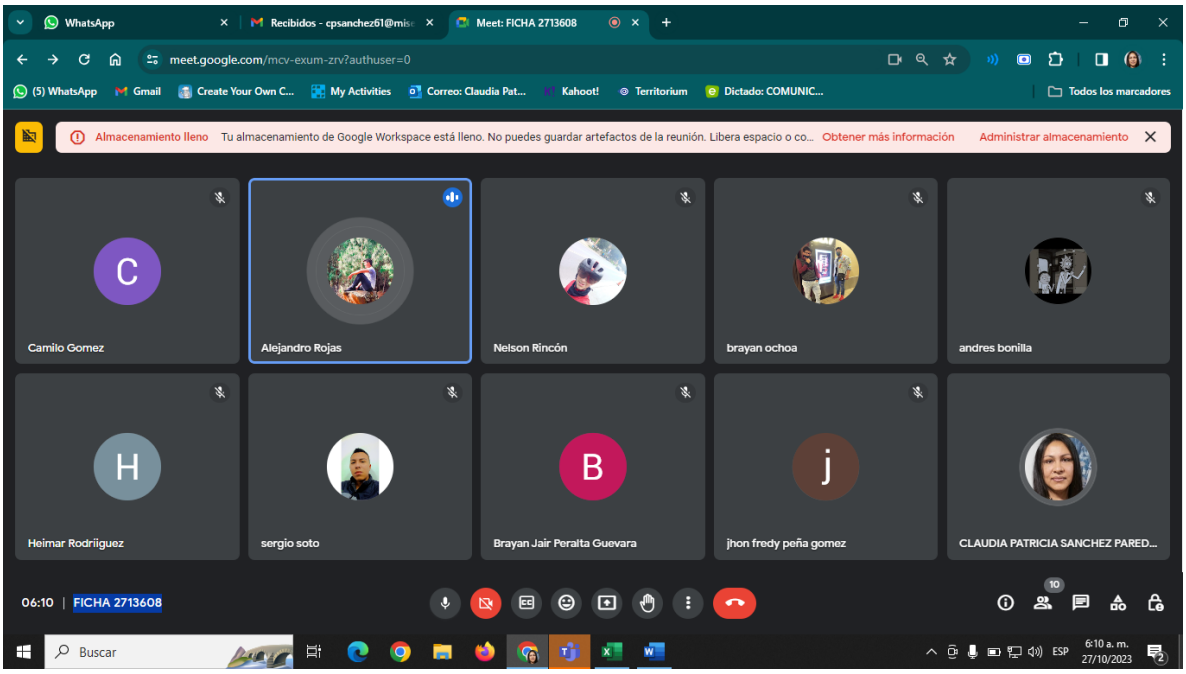


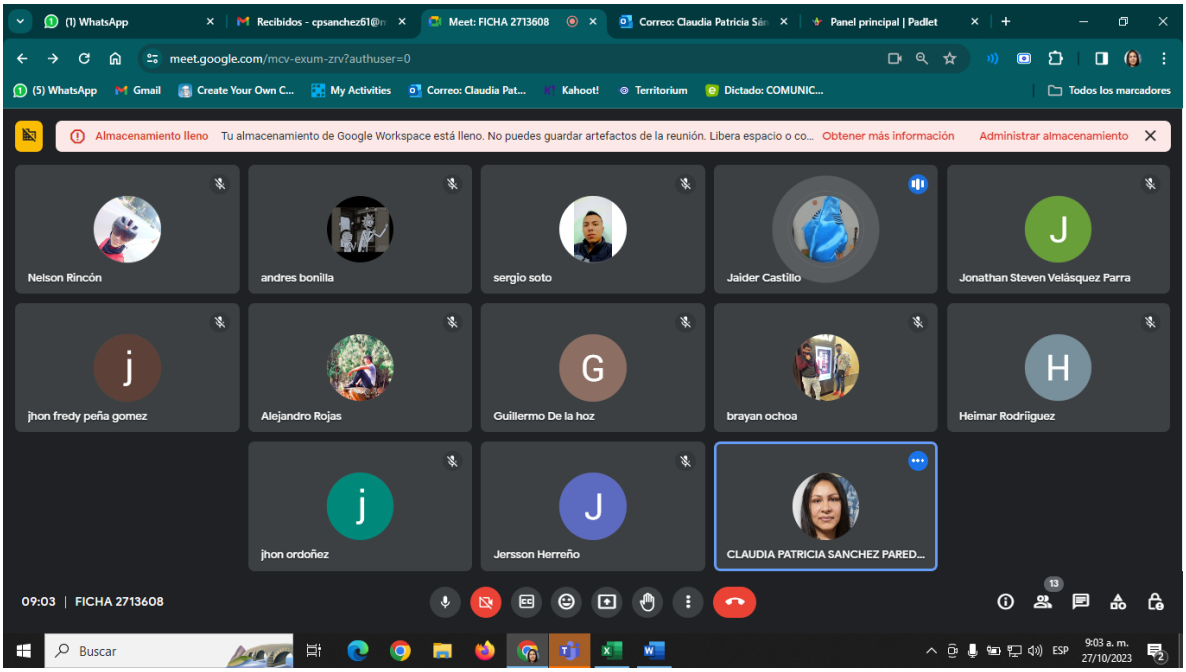



WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@mis
Meet: FICHA 2827402
Correo: Claudia Patricia Sánch
meet.google.com/axj-jsmt-raf?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra m...
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
19:05 | FICHA 2827402
Buscar
ESP
7:05 p. m.
26/10/2023

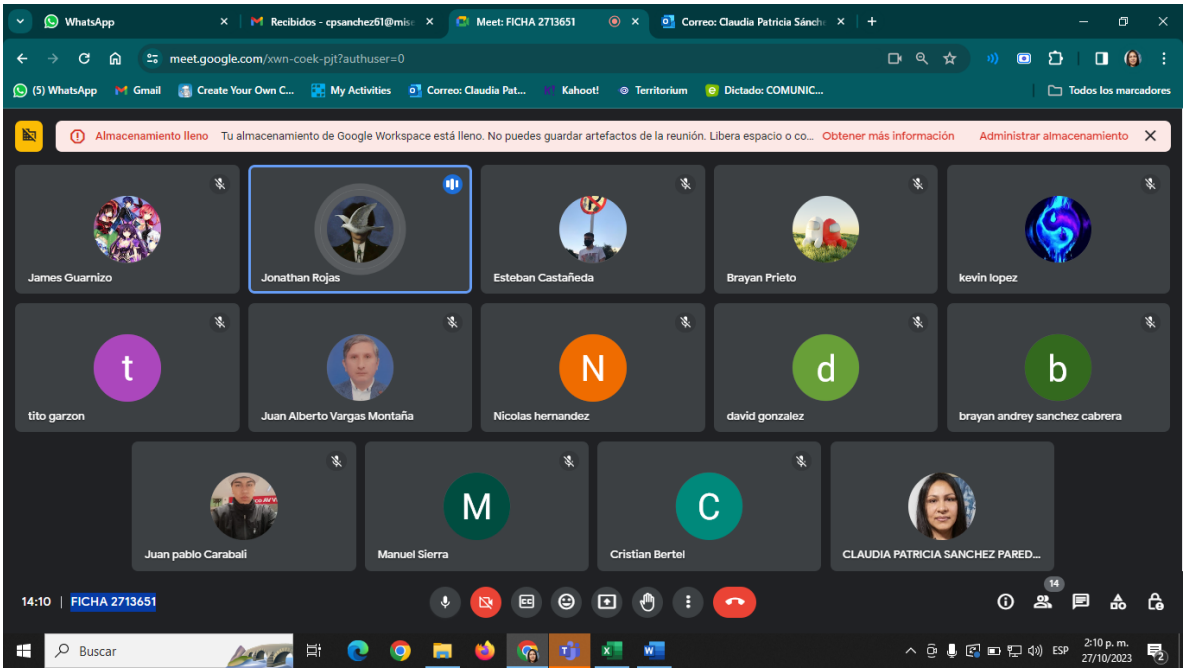
FICHA 2713608

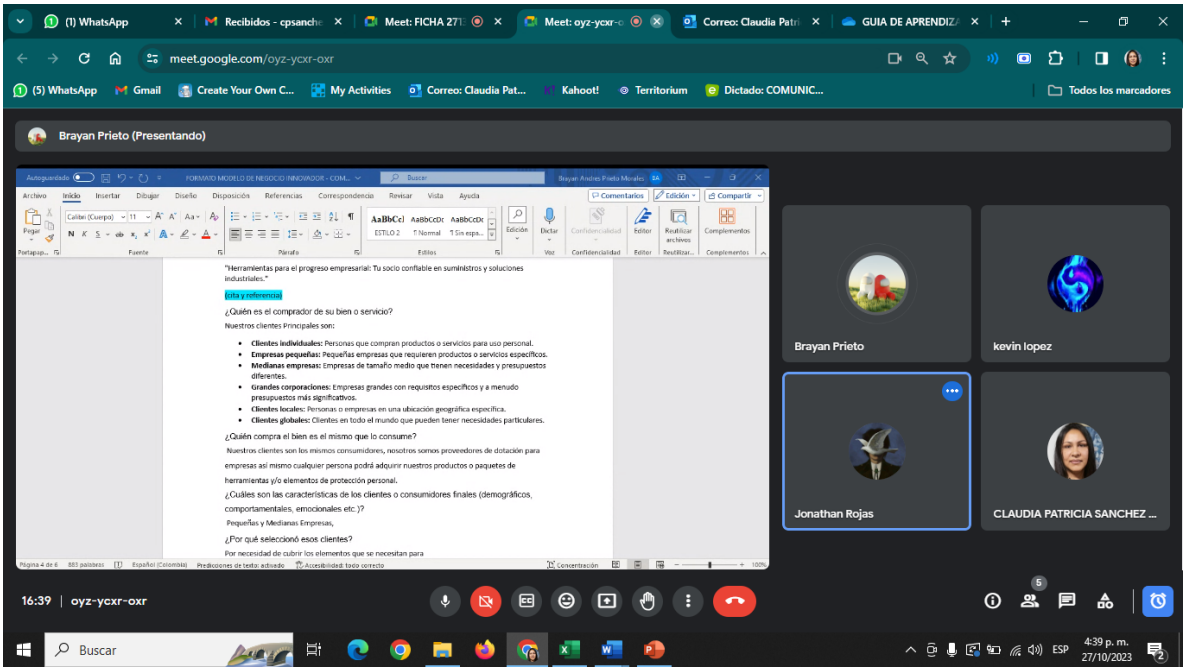
OCTUBRE 27

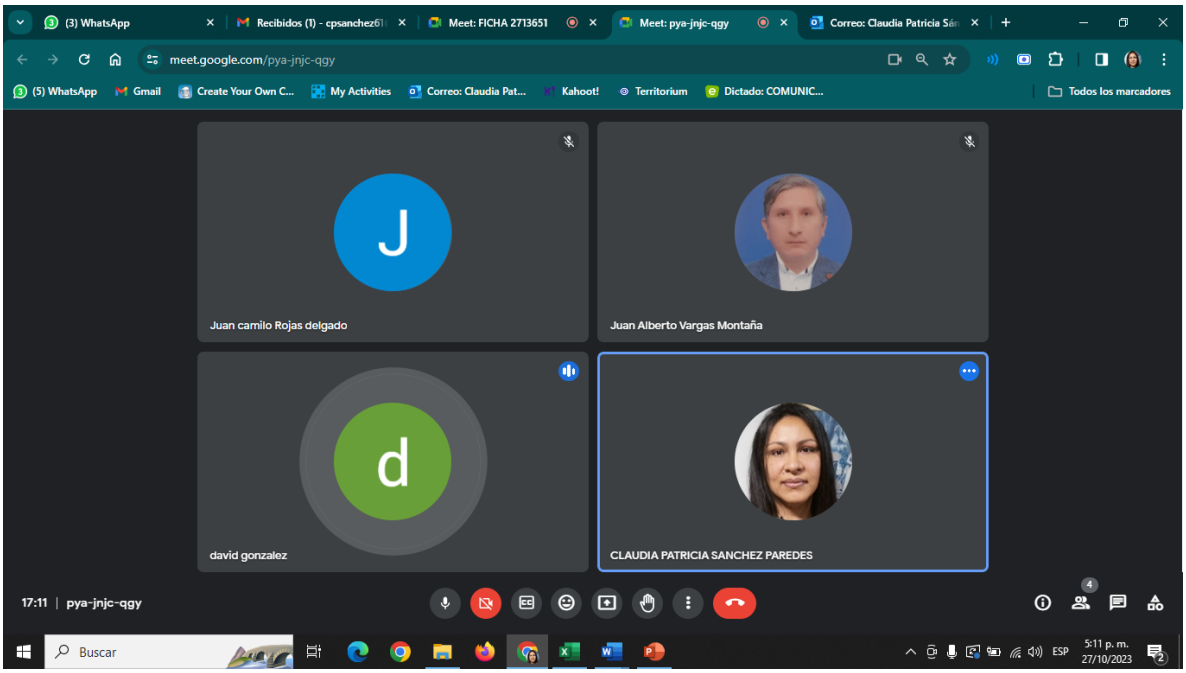


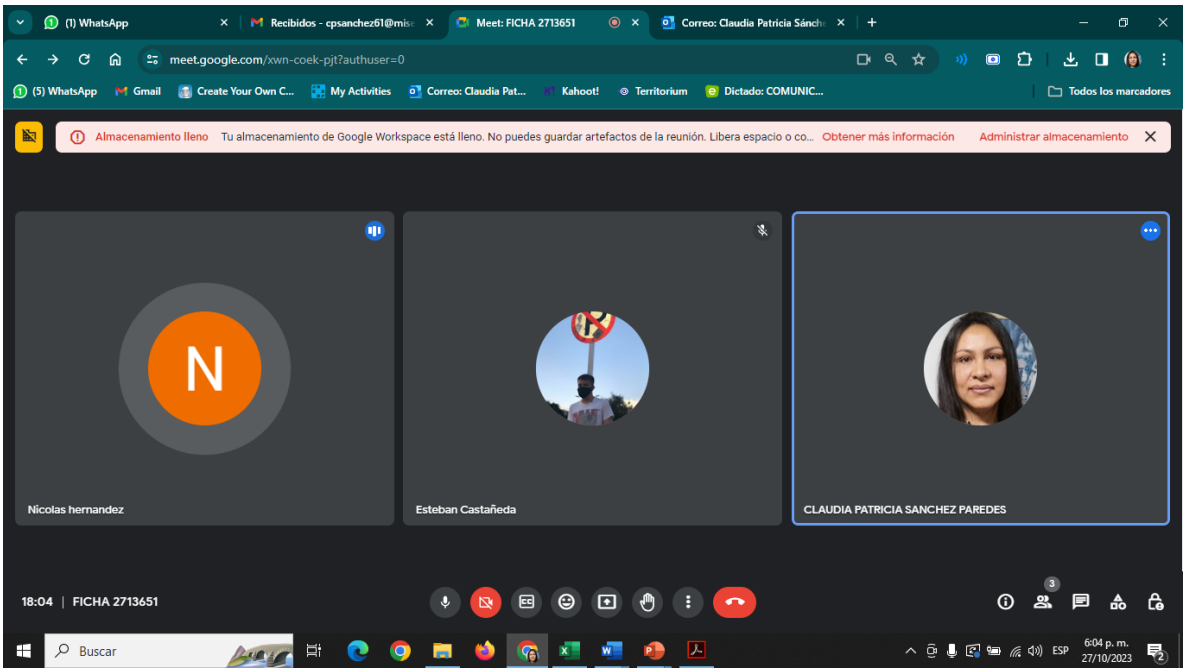


FICHA 2713651



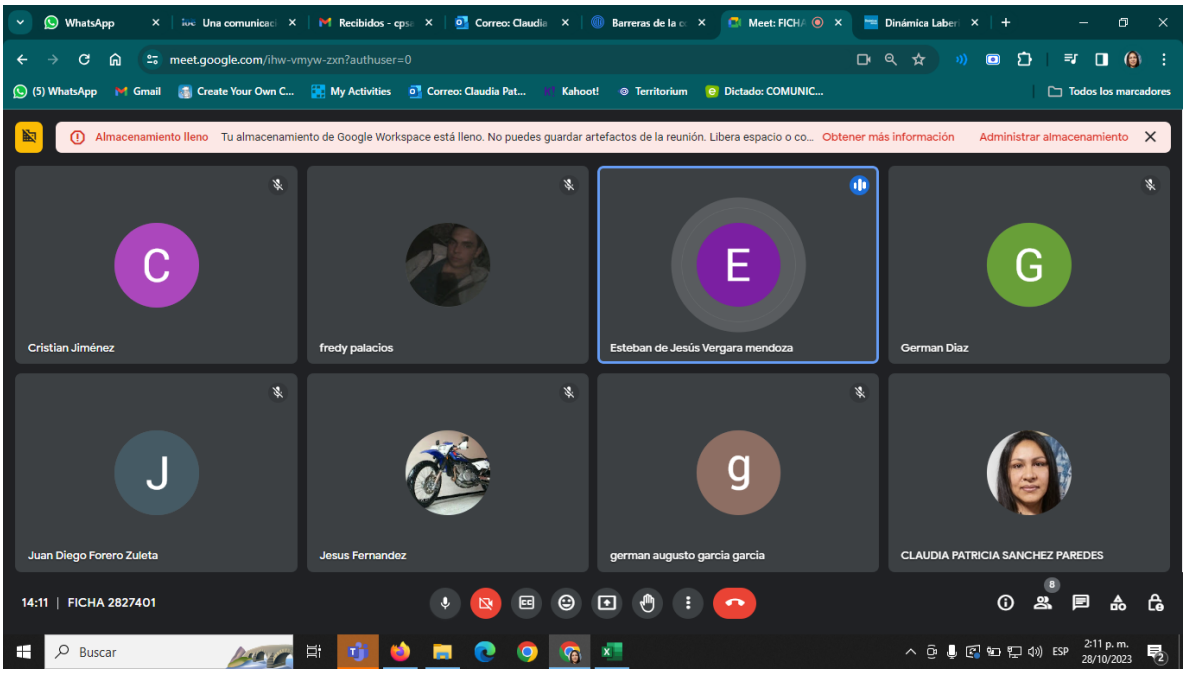


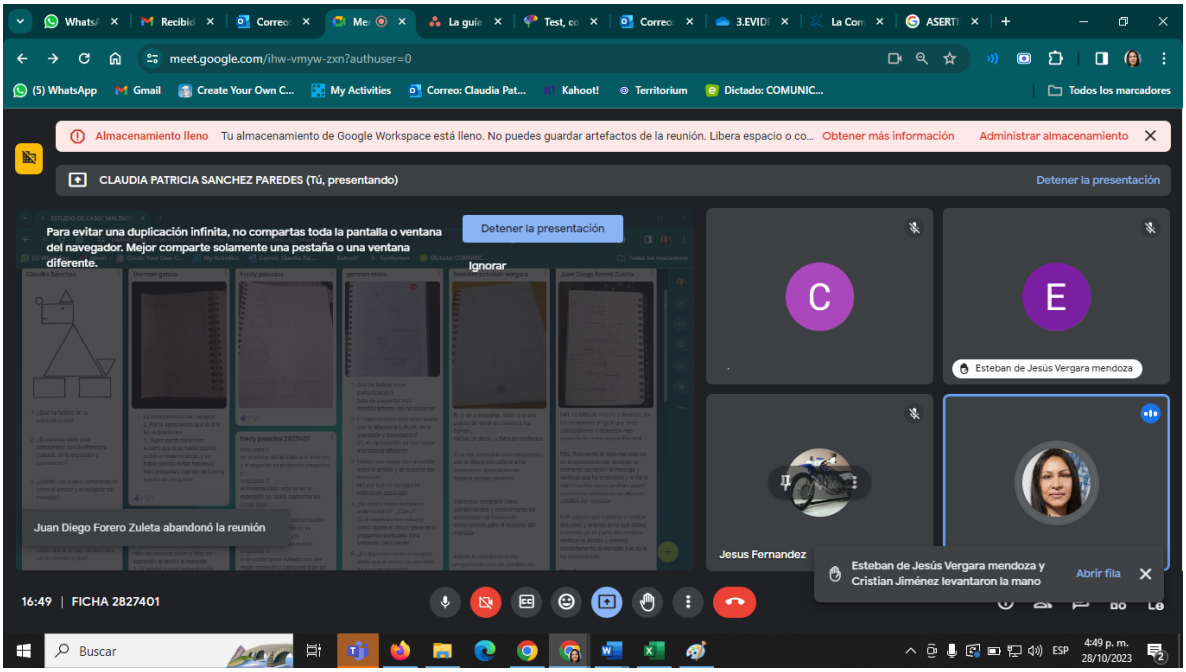

meet.google.com/pya-jnjc-qgy
Juan camilo Rojas delgado
Juan Alberto Vargas Montaña
david gonzalez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:11 | pya-jnjc-qgy

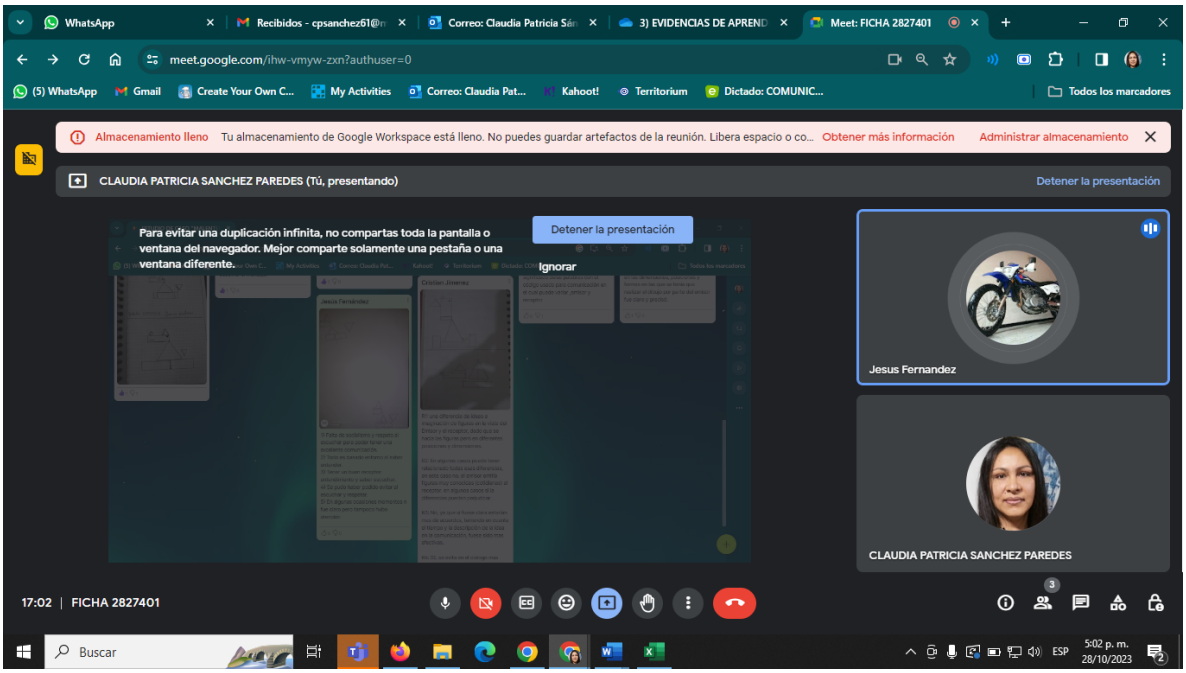

meet.google.com/xwn-coek-pjt?authuser=0
Almacenamiento lleno
Nicolas hernandez
Esteban Castañeda
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
18:04 | FICHA 2713651

FICHA 2827401

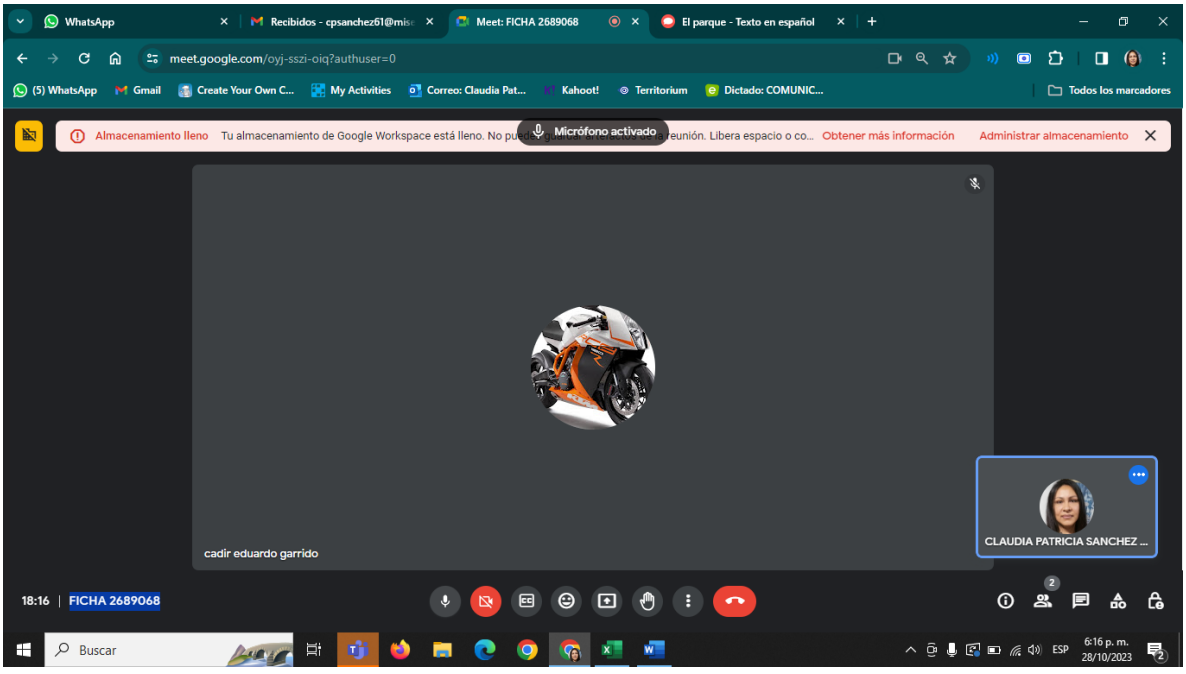
OCTUBRE 28

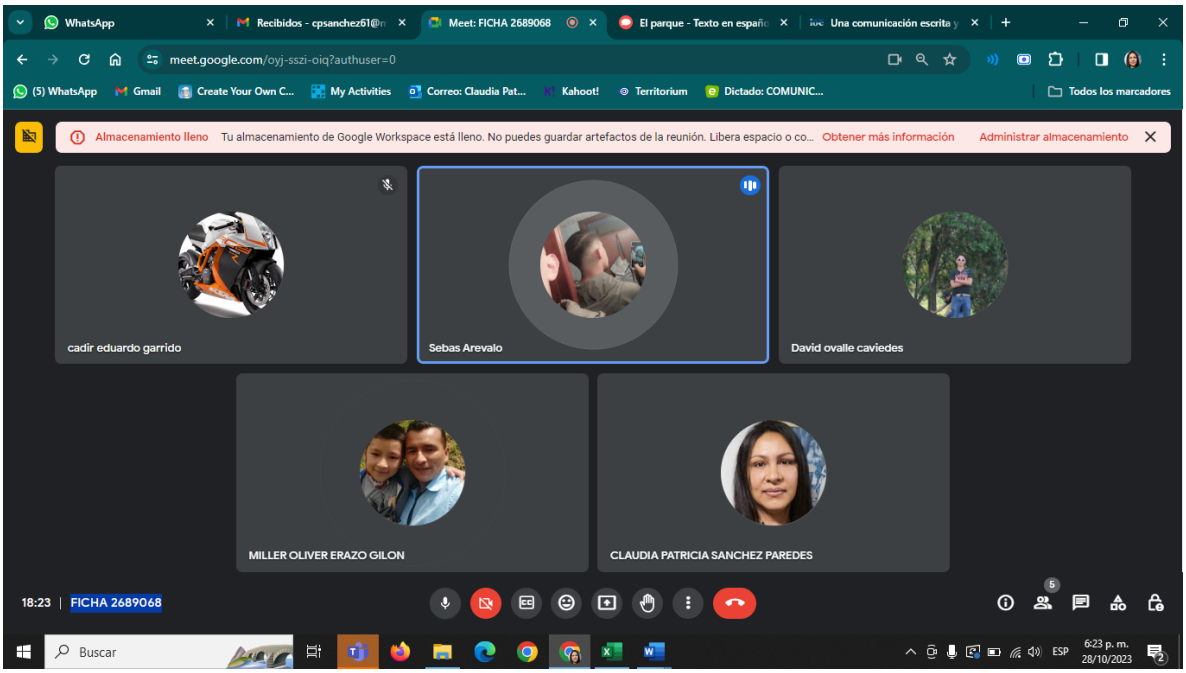


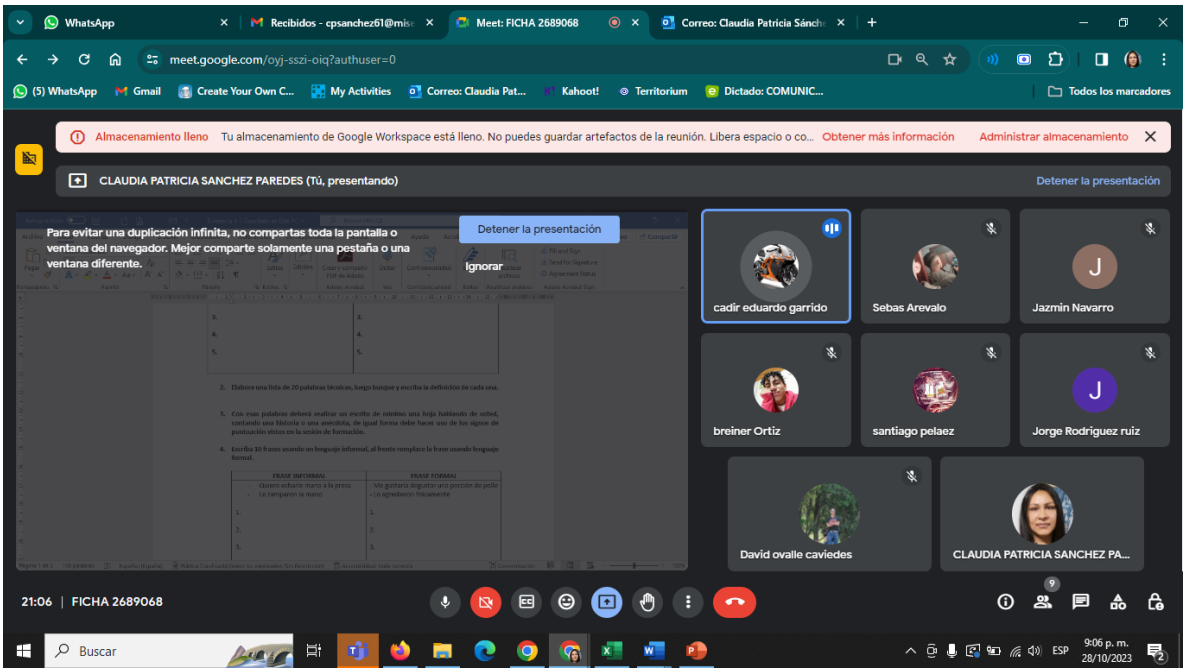


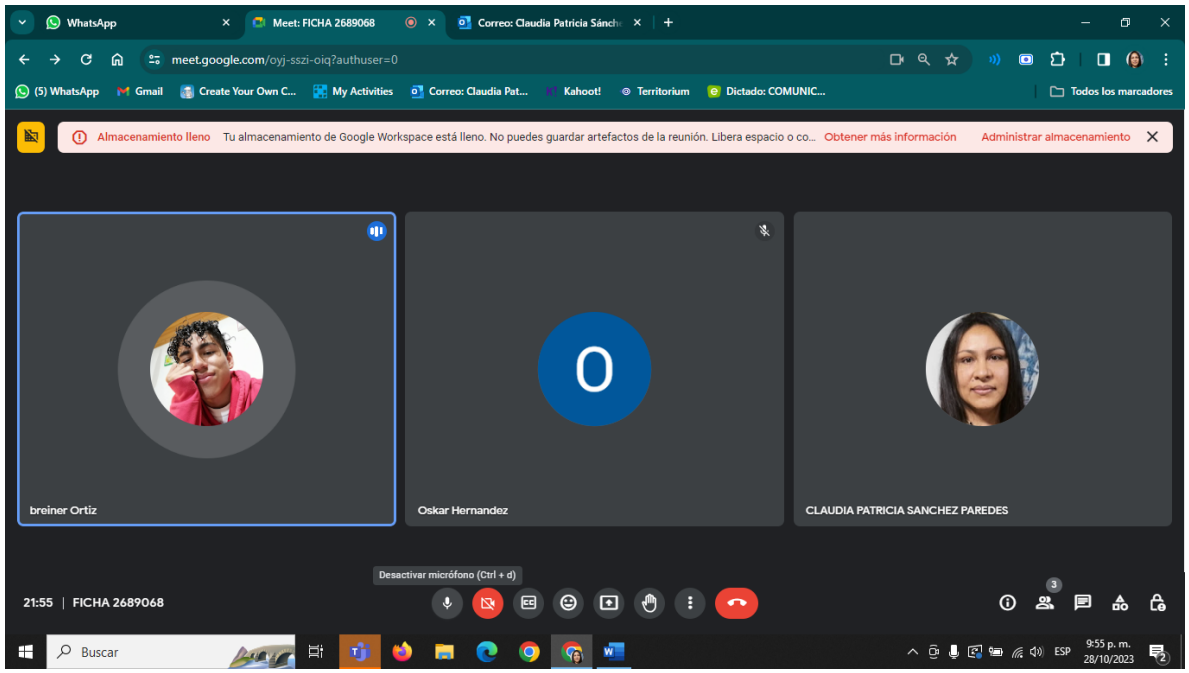


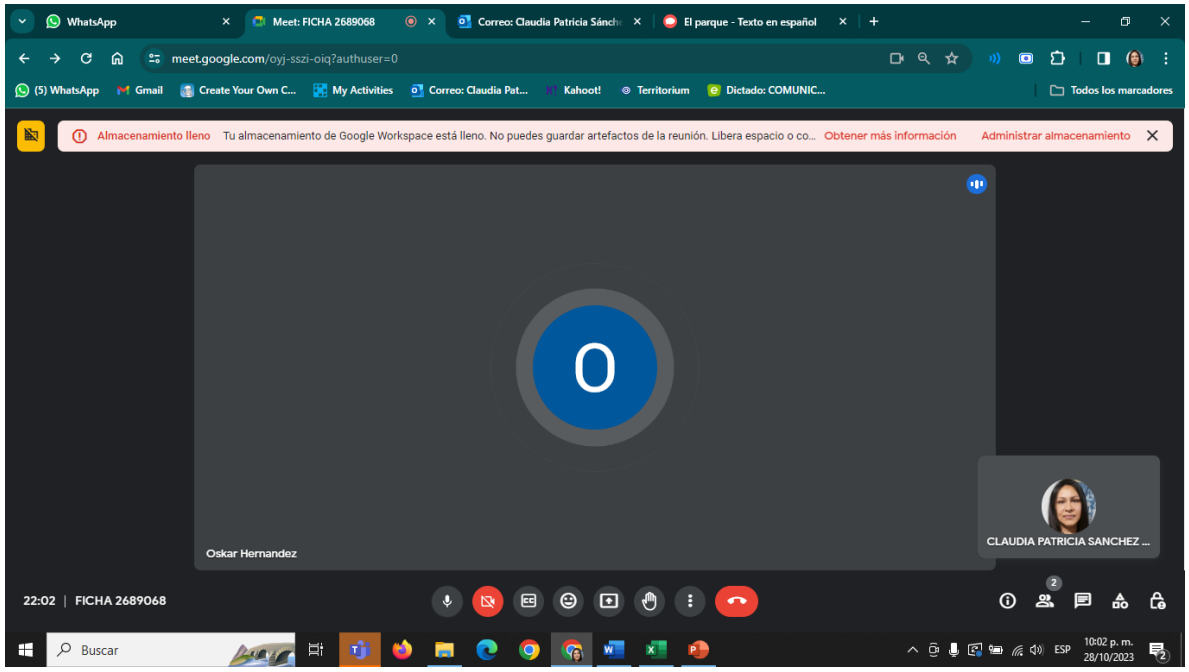
FICHA 2689068




meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o co... Obtener más información Administrar almacenamiento
cadir eduardo garrido
Sebas Arevalo
David ovalle caviedes
MILLER OLIVER ERAZO GILON
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
18:23 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
6:23 p. m.
28/10/2023

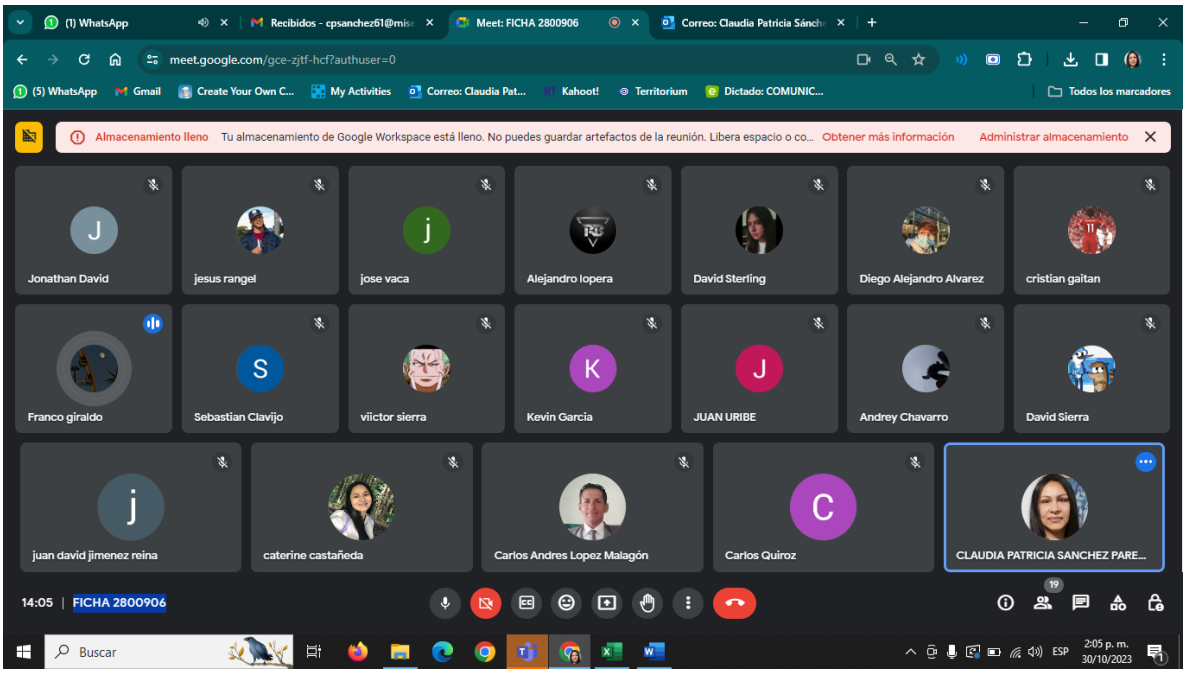

meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o co... Obtener más información Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
cadir eduardo garrido
Sebas Arevalo
Jazmin Navarro
breiner Ortiz
santiago pelaez
Jorge Rodriguez ruiz
David ovalle caviedes
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PA...
21:06 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
9:06 p. m.
28/10/2023

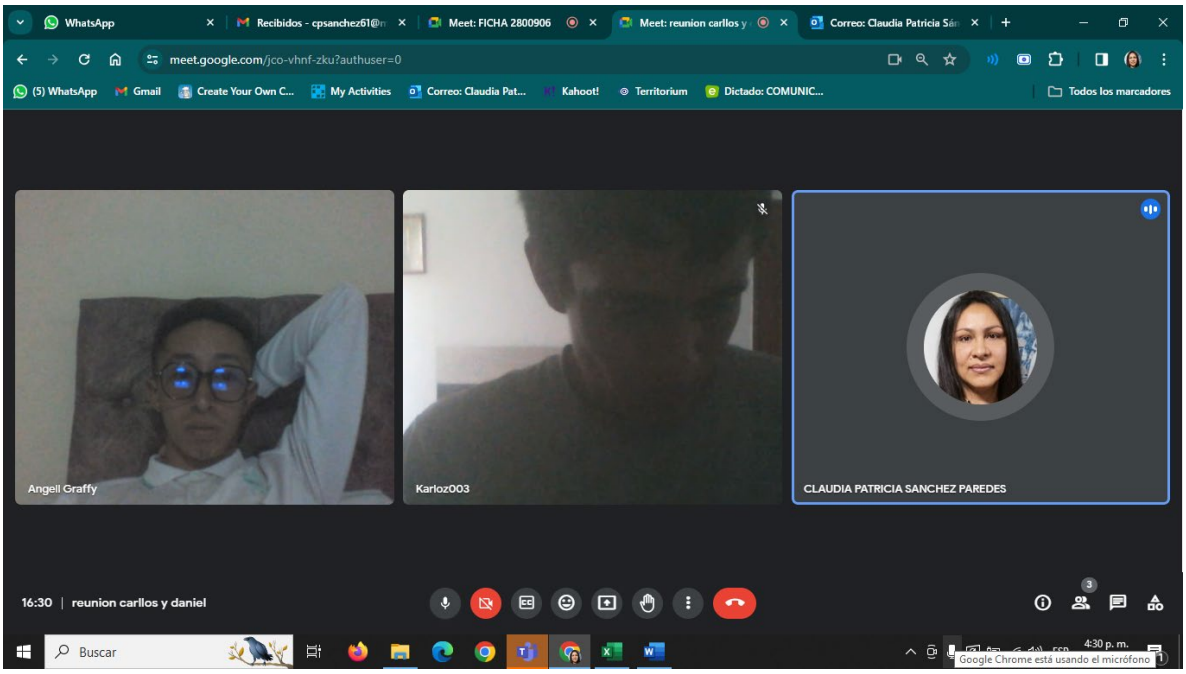

WhatsApp
Meet: FICHA 2689068
Correo: Claudia Patricia Sánch
meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o co...
Obtener más información
Administrar almacenamiento
breiner Ortiz
0
Oskar Hernandez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Desactivar micrófono (Ctrl + d)
21:55 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
9:55 p. m.
28/10/2023

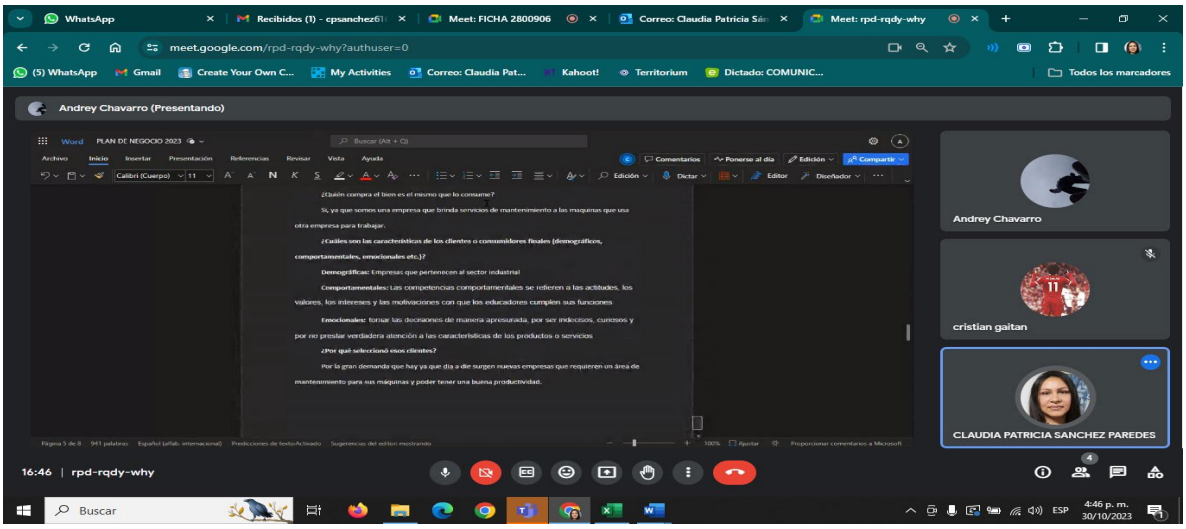

WhatsApp
Meet: FICHA 2689068
Correo: Claudia Patricia Sánch
El parque - Texto en español
meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o co...
Obtener más información
Administrar almacenamiento
0
Oskar Hernandez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ ...
22:02 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
10:02 p. m.
28/10/2023

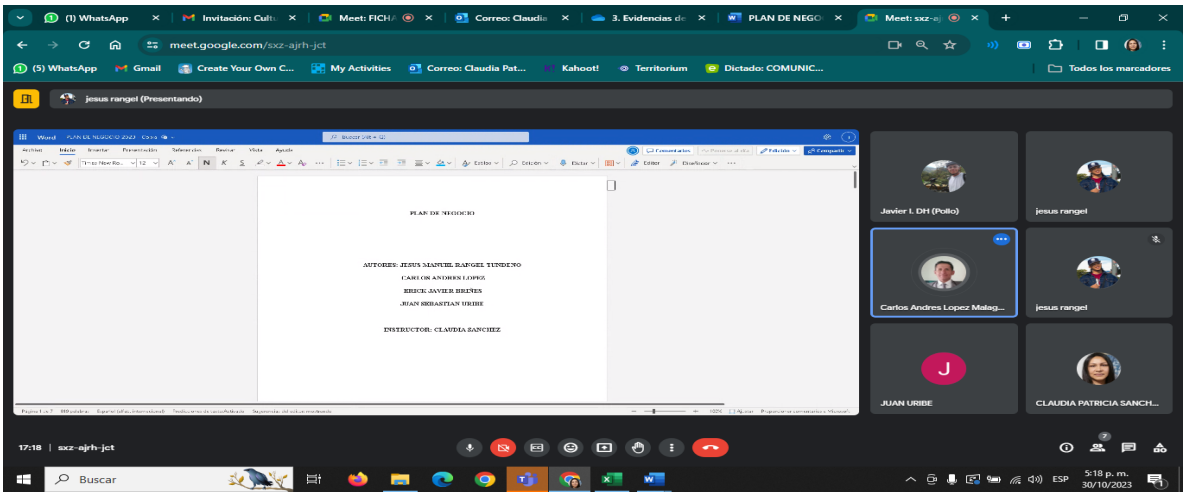
FICHA 2800906

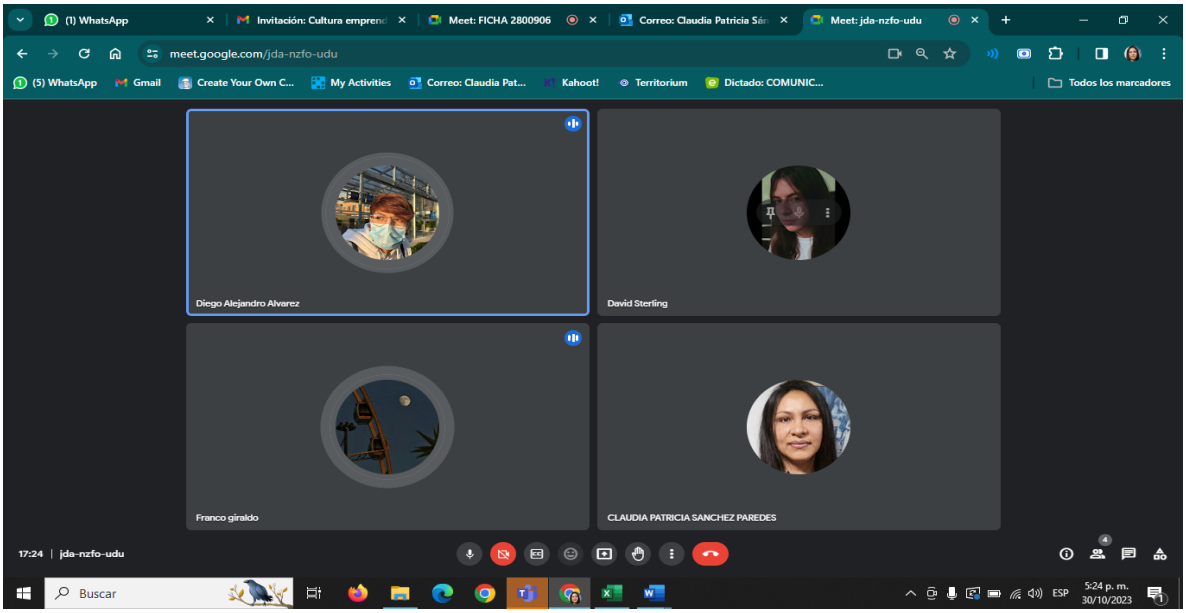
OCTUBRE 30



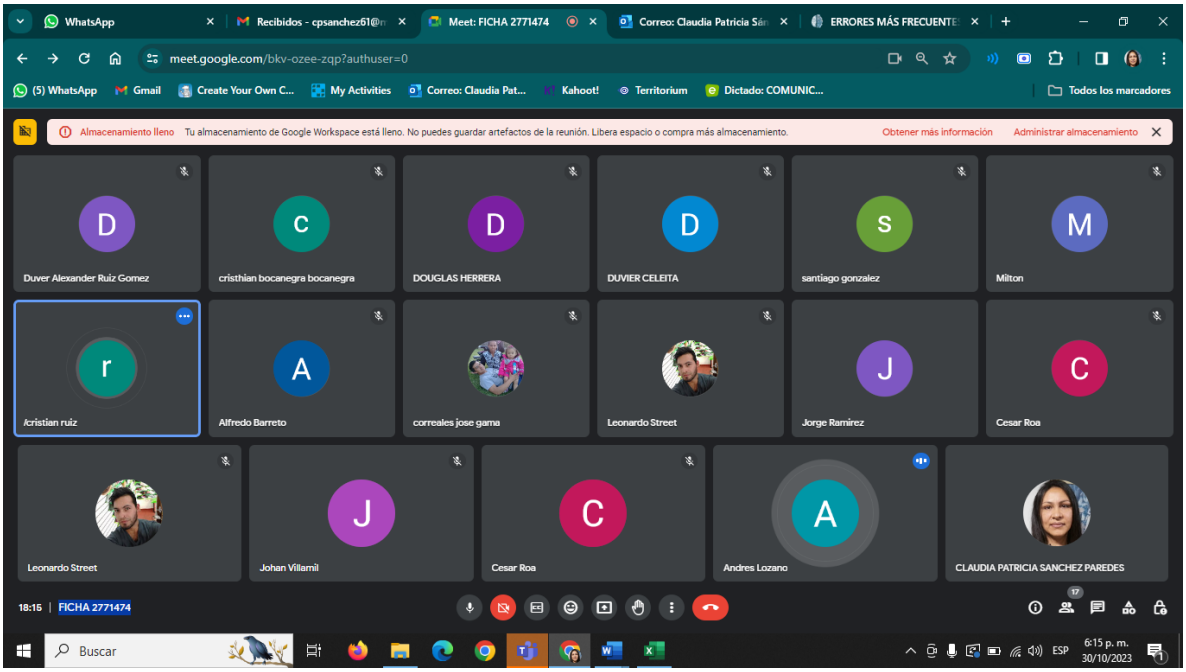


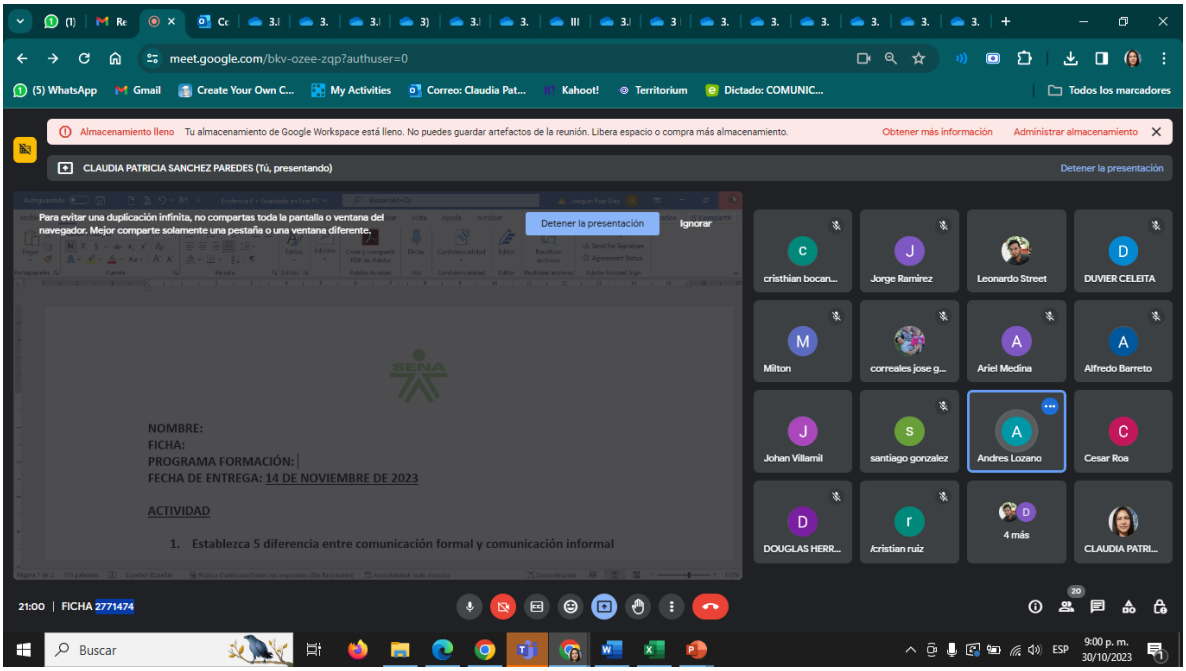

Andrey Chavarro (Presentando)
Andrey Chavarro
cristian gaitan
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
16:46 | rpd-rqdy-why


jesus rangel (Presentando)
PLAN DE NEGOCIO
AUTORES: JESUS MANUEL RANGEL TUNDENO
CARLOS ANDRES LOPEZ
ERICK JAVIER BRIÑES
JUAN SEBASTIAN URIBE
INSTRUCTOR: CLAUDIA SANCHEZ
Javier I. DH (Pollo)
jesus rangel
Carlos Andres Lopez Malag...
JUAN URIBE
CLAUDIA PATRICIA SANCH...
17:18 | sxz-ajrh-jct


Diego Alejandro Alvarez
David Sterling
Franco giraldo
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:24 | jda-nzfo-udu

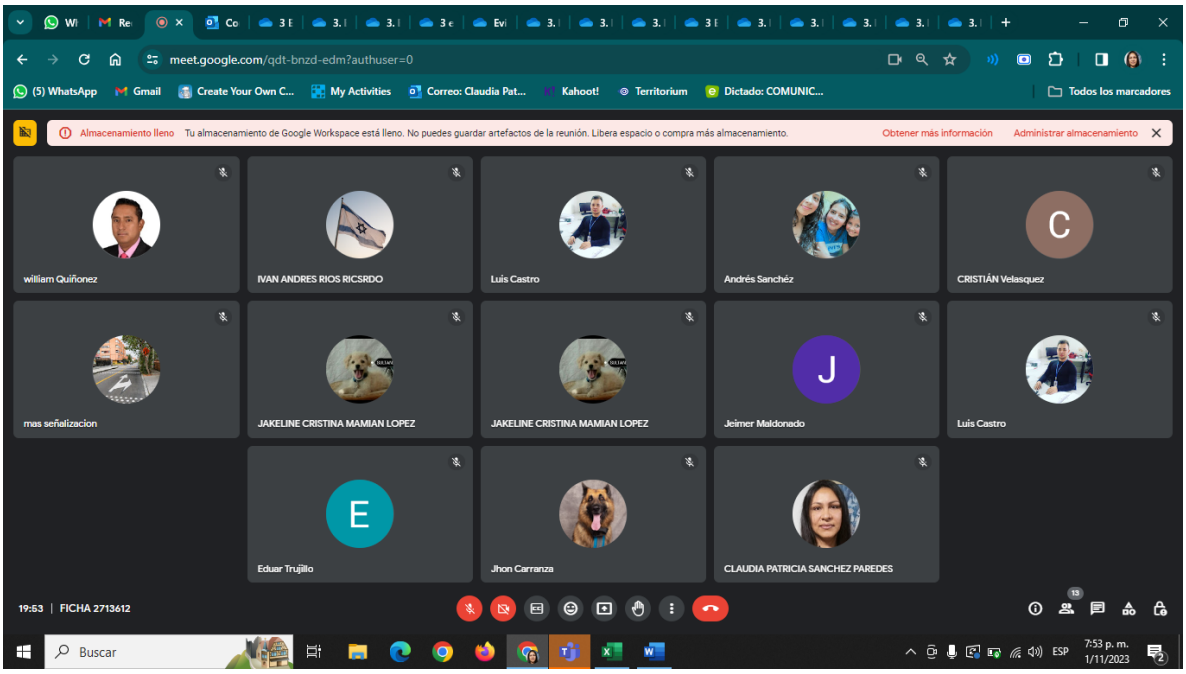
FICHA 2771474

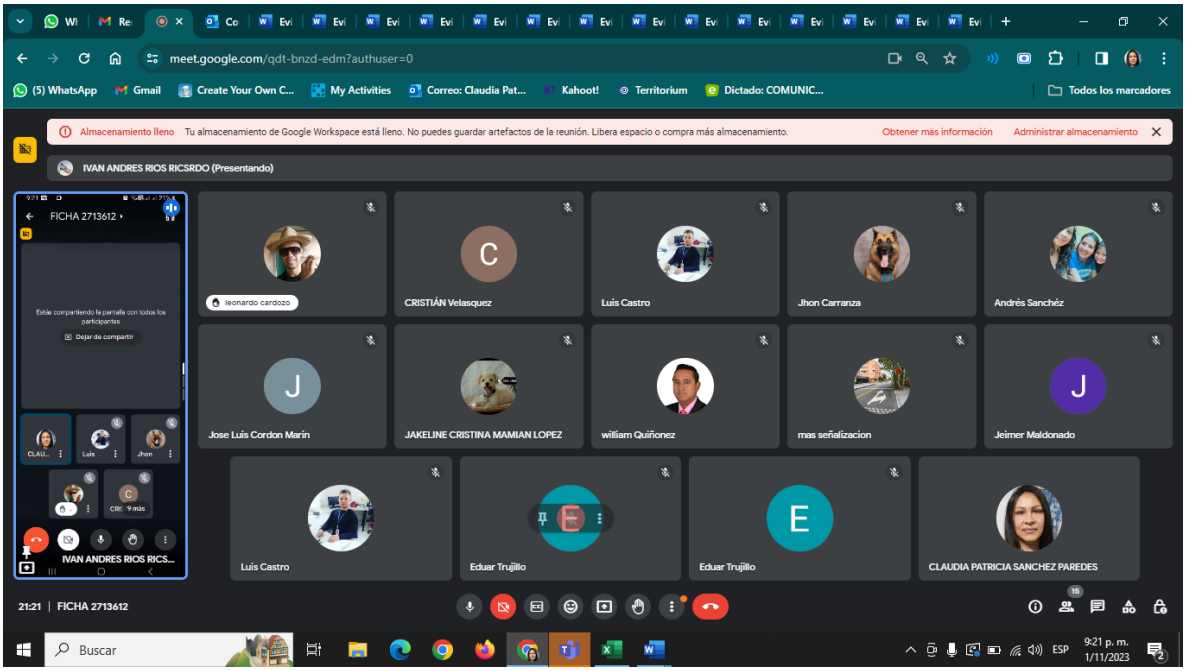


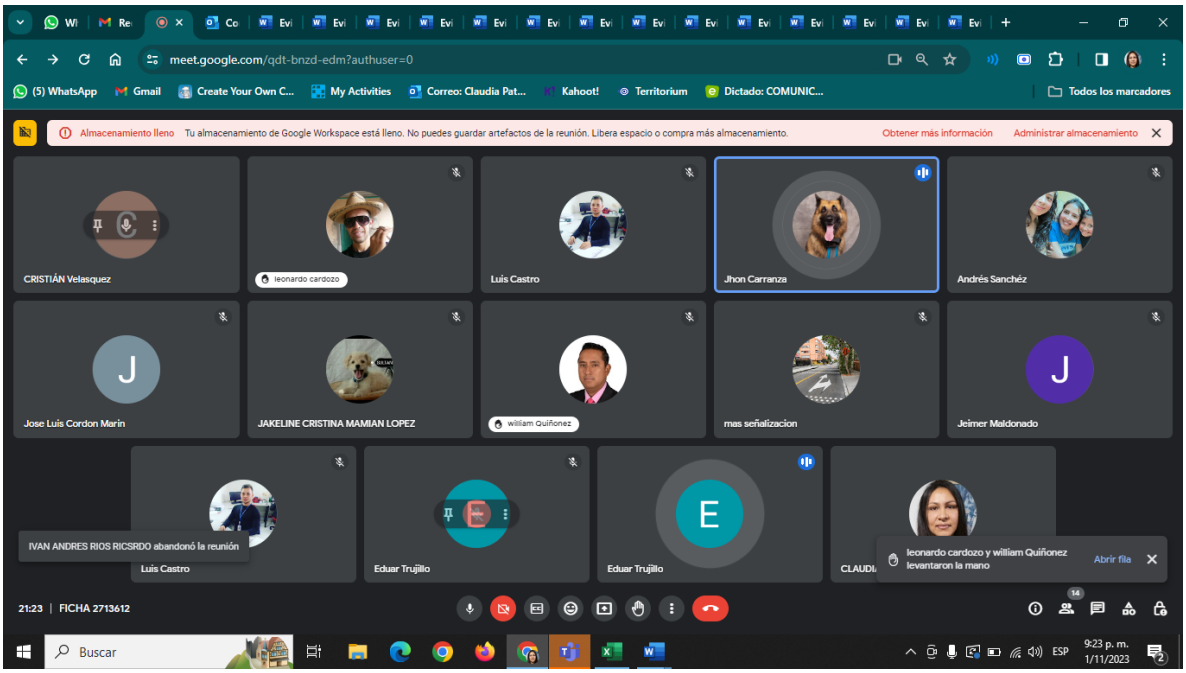


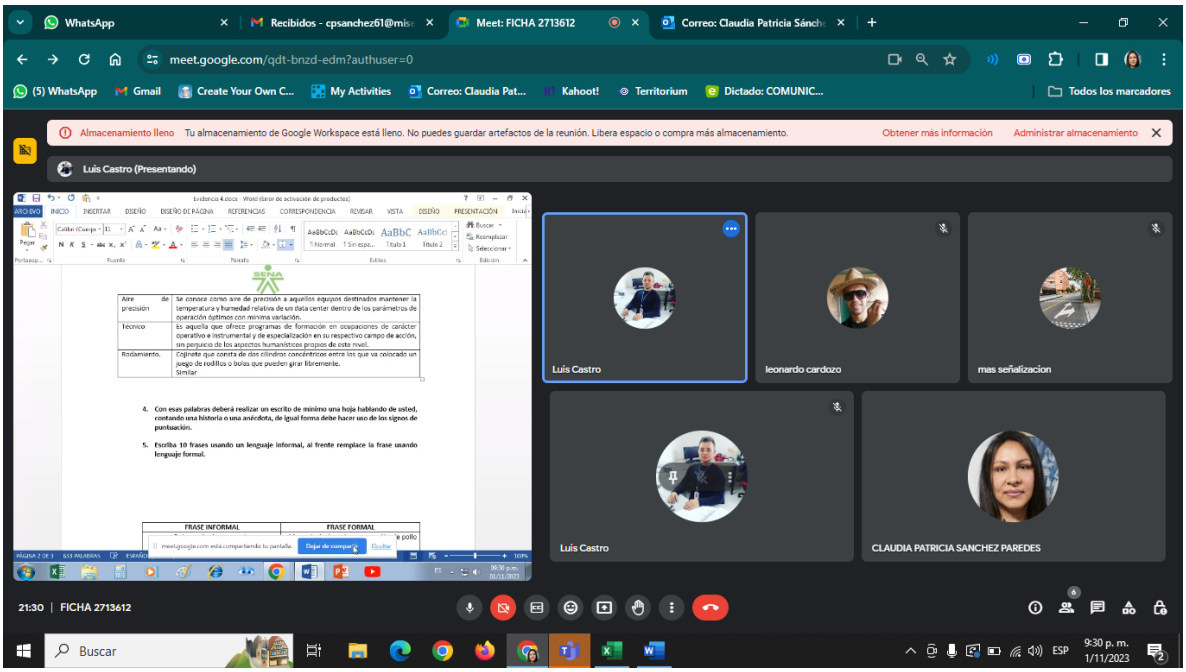
FICHA 2713612

NOVIEMNBRE 01



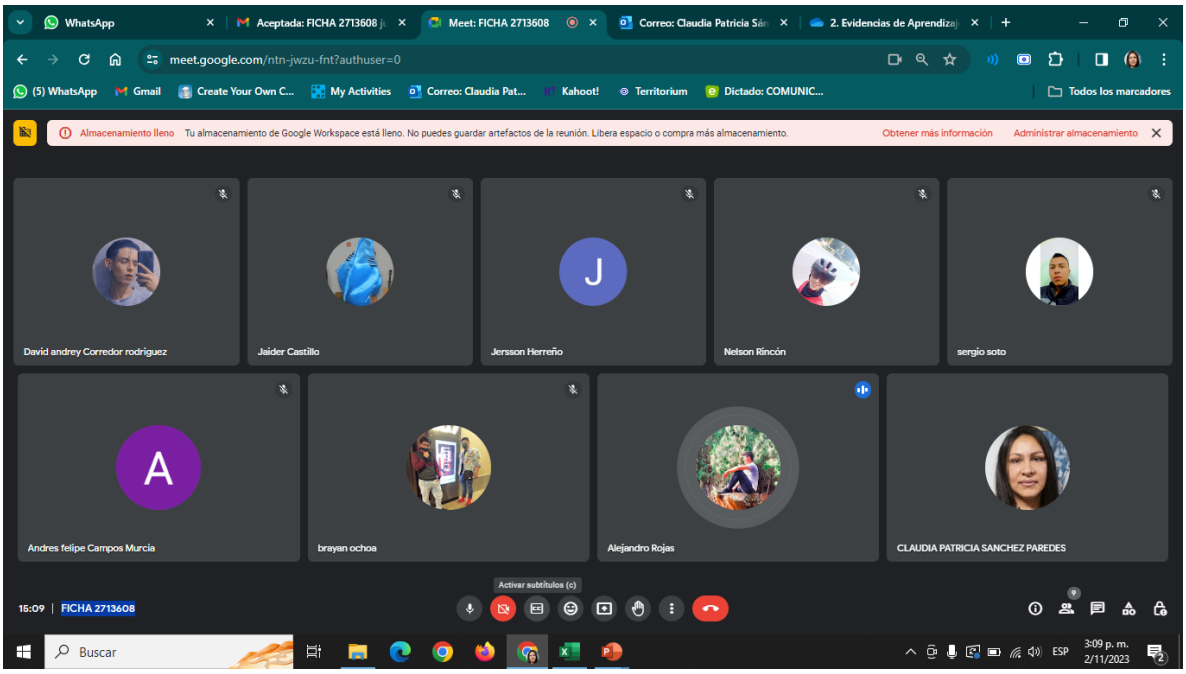


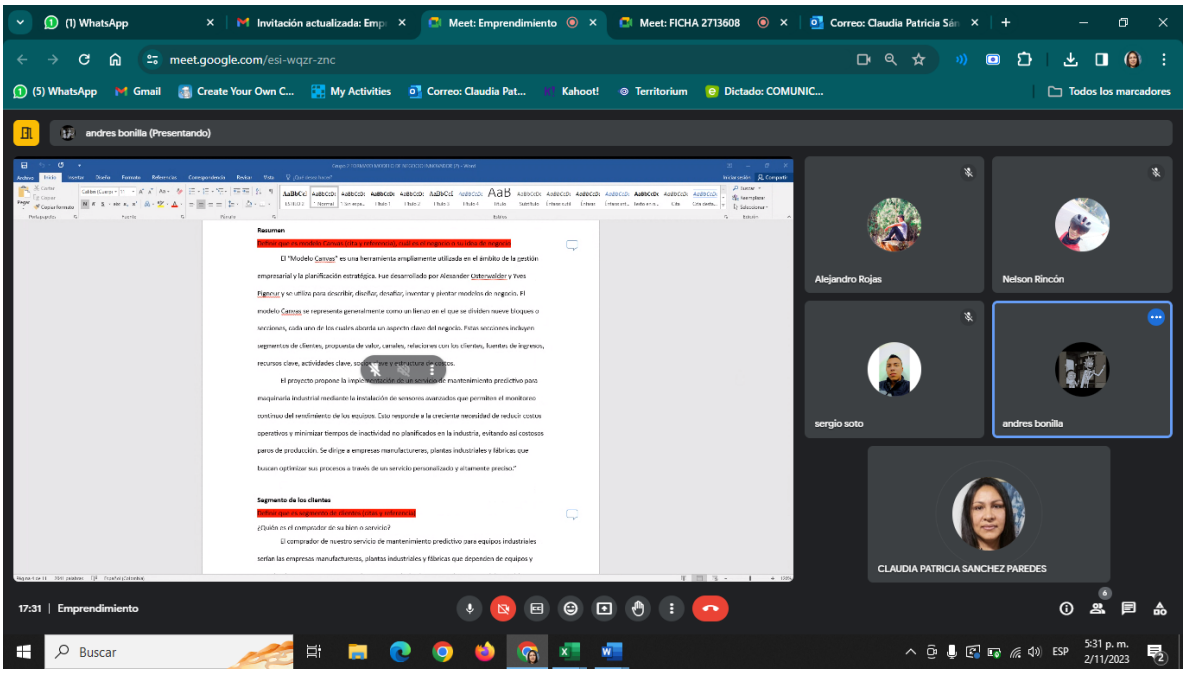

meet.google.com/qdt-bnzd-edm?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CRISTIÁN Velasquez
leonardo cardozo
Luis Castro
Jhon Carranza
Andrés Sanchéz
Jose Luis Cordon Marin
JAKELINE CRISTINA MAMIAN LOPEZ
william Quiñonez
mas señalizacion
Jeimer Maldonado
IVAN ANDRES RIOS RICSRDO abandonó la reunión
Luis Castro
Eduar Trujillo
Eduar Trujillo
leonardo cardozo y william Quiñonez levantaron la mano
Abrir fila
21:23 | FICHA 2713612
Buscar
ESP
9:23 p. m.
1/11/2023

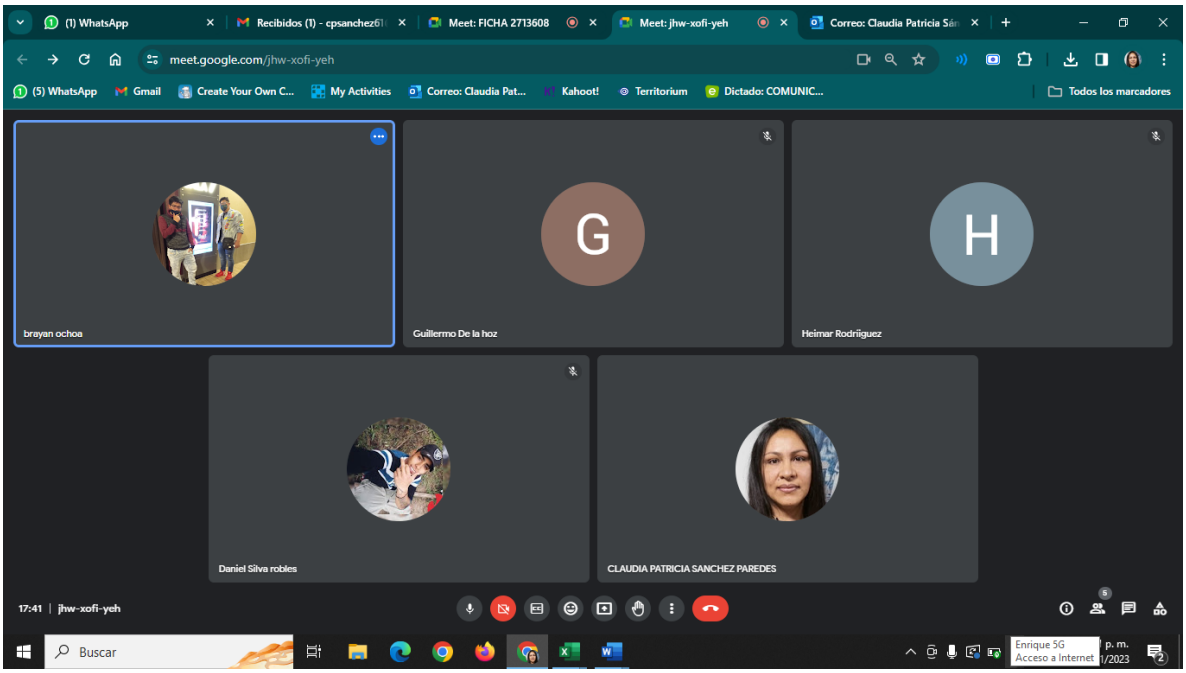

WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@mis
Meet: FICHA 2713612
Correo: Claudia Patricia Sánch
meet.google.com/qdt-bnzd-edm?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
Luis Castro (Presentando)
Aire de precisión
Técnico
Rodamiento.
4. Con esas palabras deberá realizar un escrito de mínimo una hoja hablando de usted, contando una historia o una anécdota, de igual forma debe hacer uso de los signos de puntuación.
5. Escriba 10 frases usando un lenguaje informal, al frente remplace la frase usando lenguaje formal.
FRASE INFORMAL
FRASE FORMAL
Luis Castro
leonardo cardozo
mas señalizacion
Luis Castro
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
21:30 | FICHA 2713612
Buscar
ESP
9:30 p. m.
1/11/2023

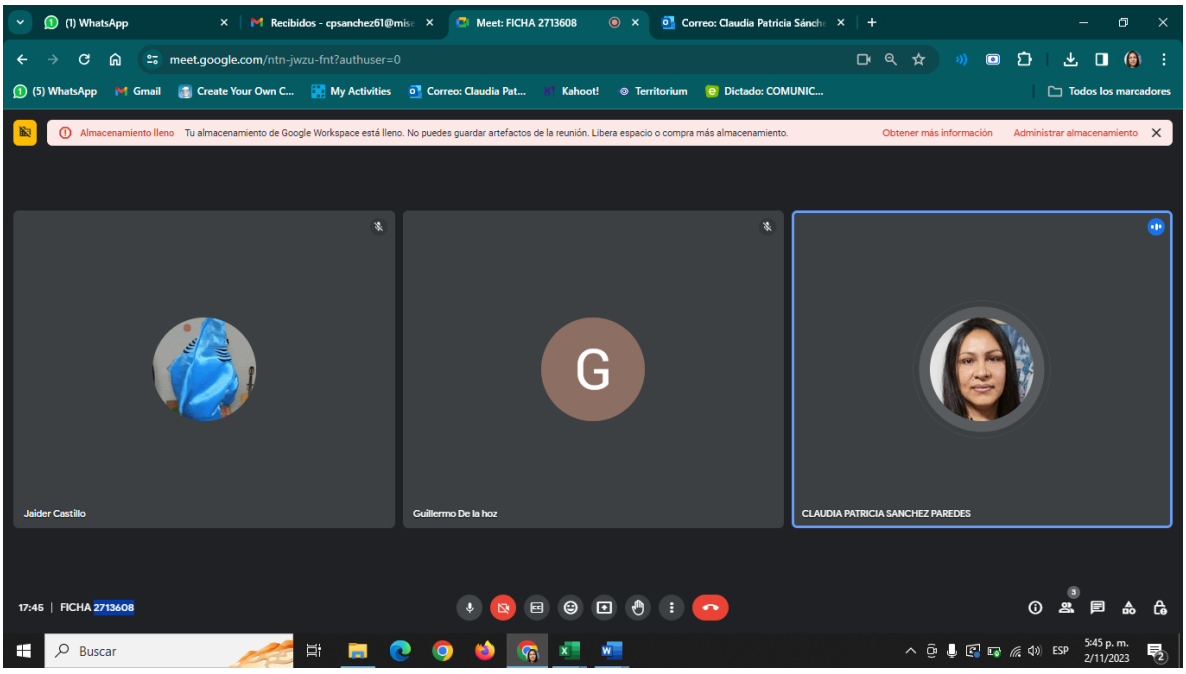
FICHA 2713608

NOVIEMBRE 02

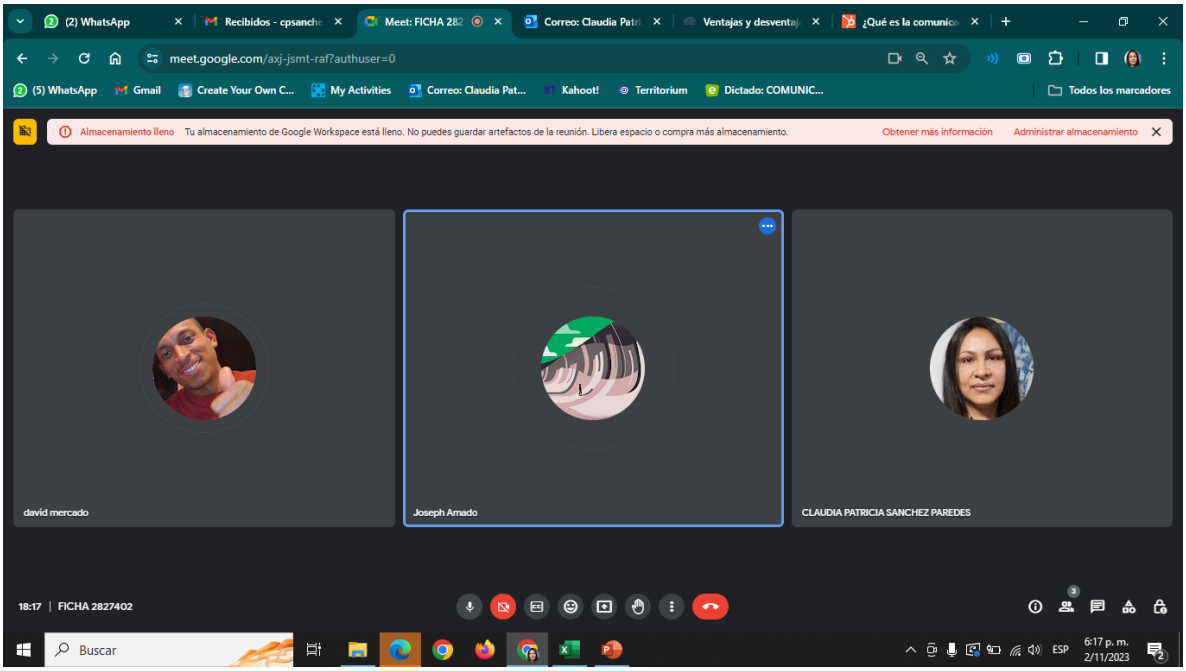


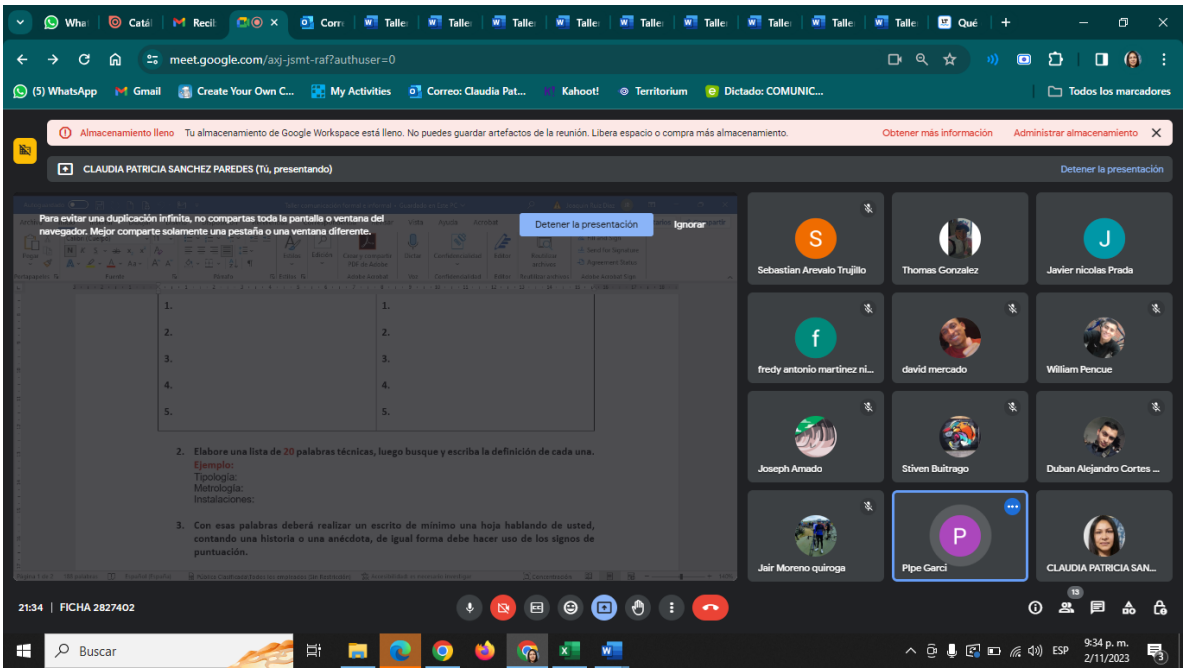


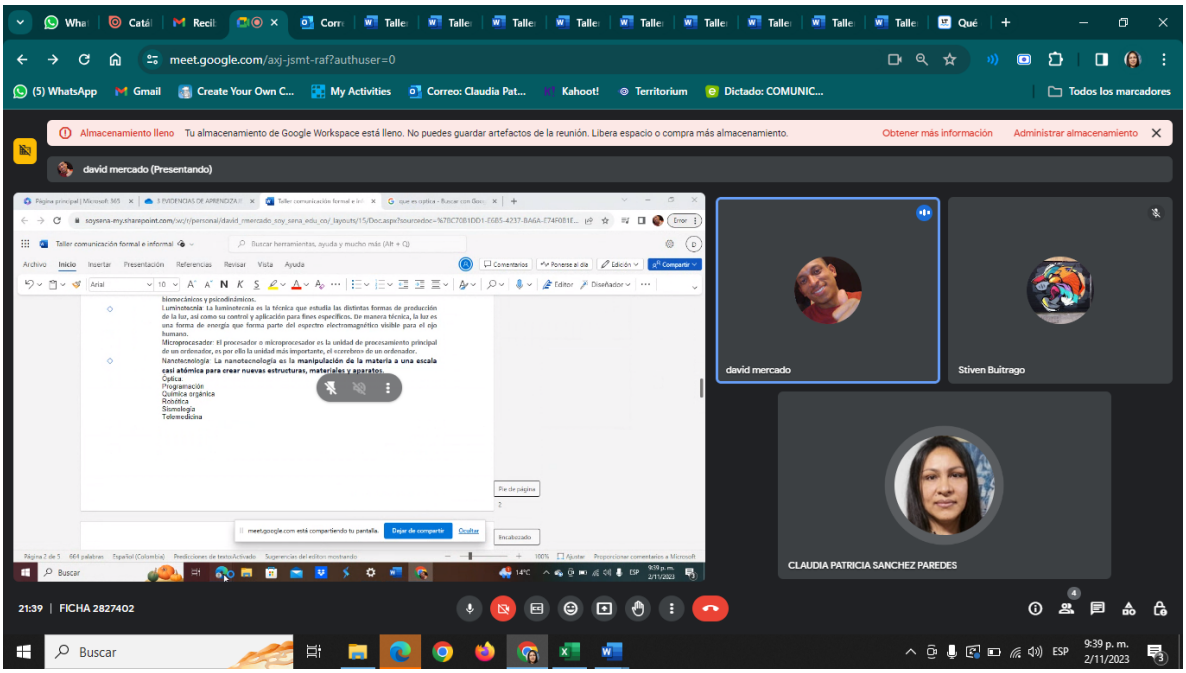

meet.google.com/jhw-xofi-yeh
brayan ochoa
Guillermo De la hoz
Heimar Rodriiguez
Daniel Silva robles
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:41 | jhw-xofi-yeh


meet.google.com/ntn-jwzu-fnt?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
Jaider Castillo
Guillermo De la hoz
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:45 | FICHA 2713608

FICHA 2827402

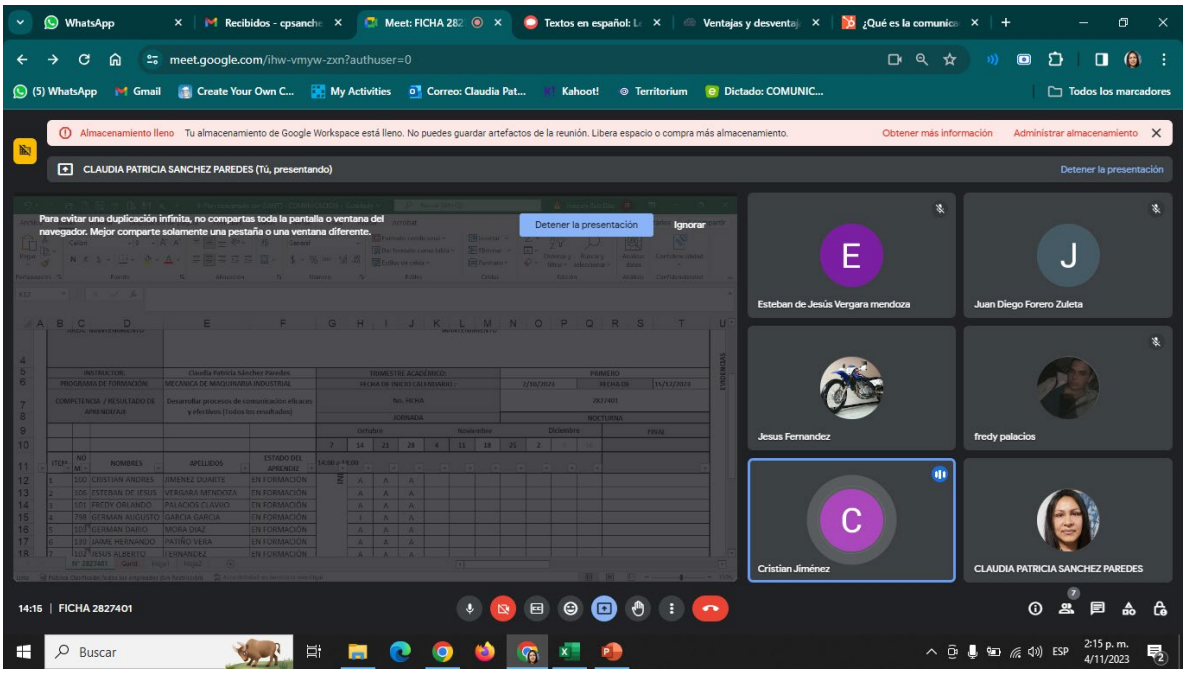


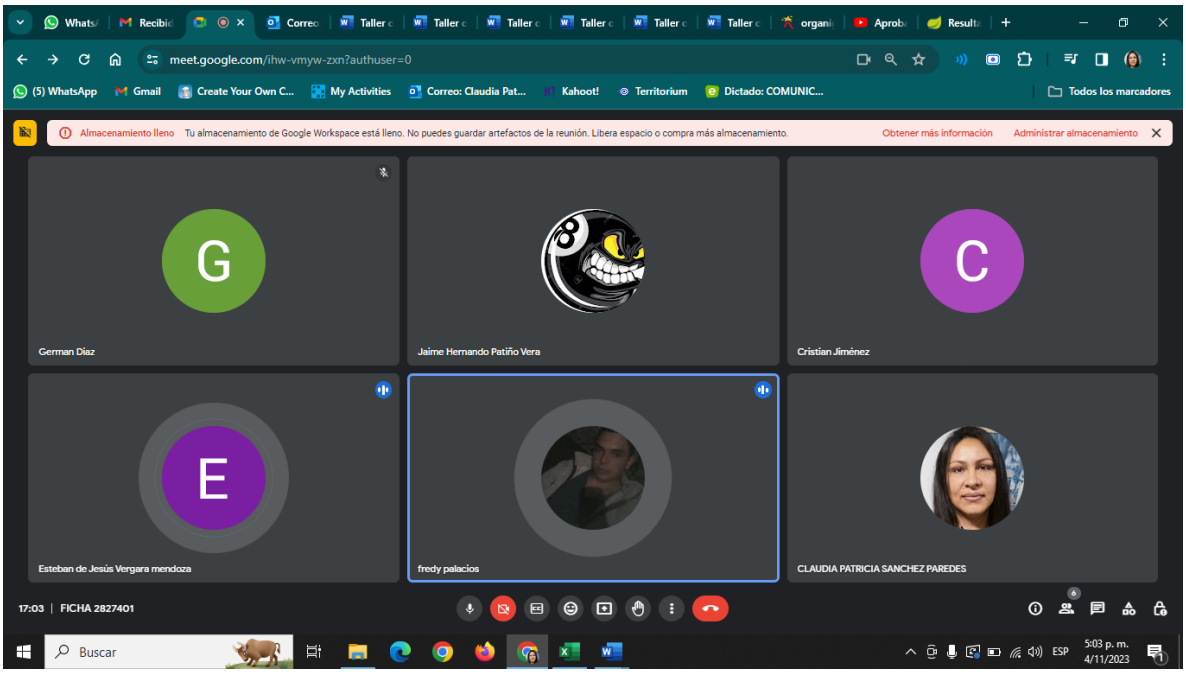


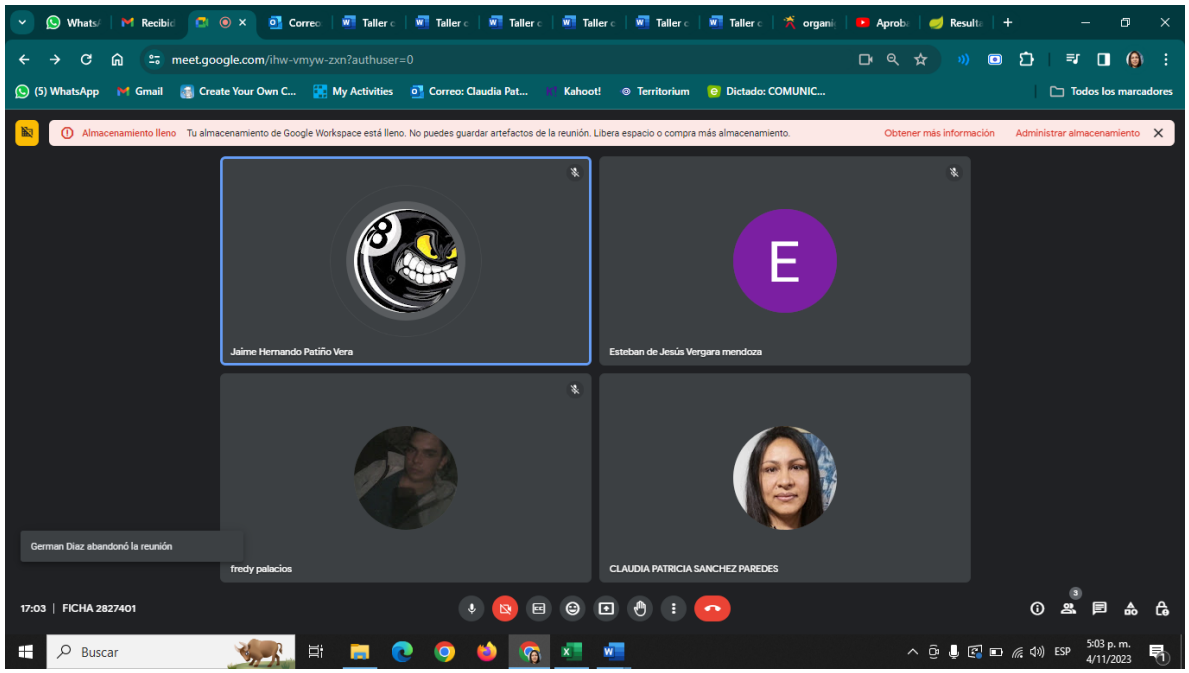

meet.google.com/axj-jsmt-raf?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
david mercado (Presentando)
david mercado
Stiven Buitrago
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
21:39 | FICHA 2827402
Buscar
ESP
9:39 p. m.
2/11/2023

FICHA 2827401

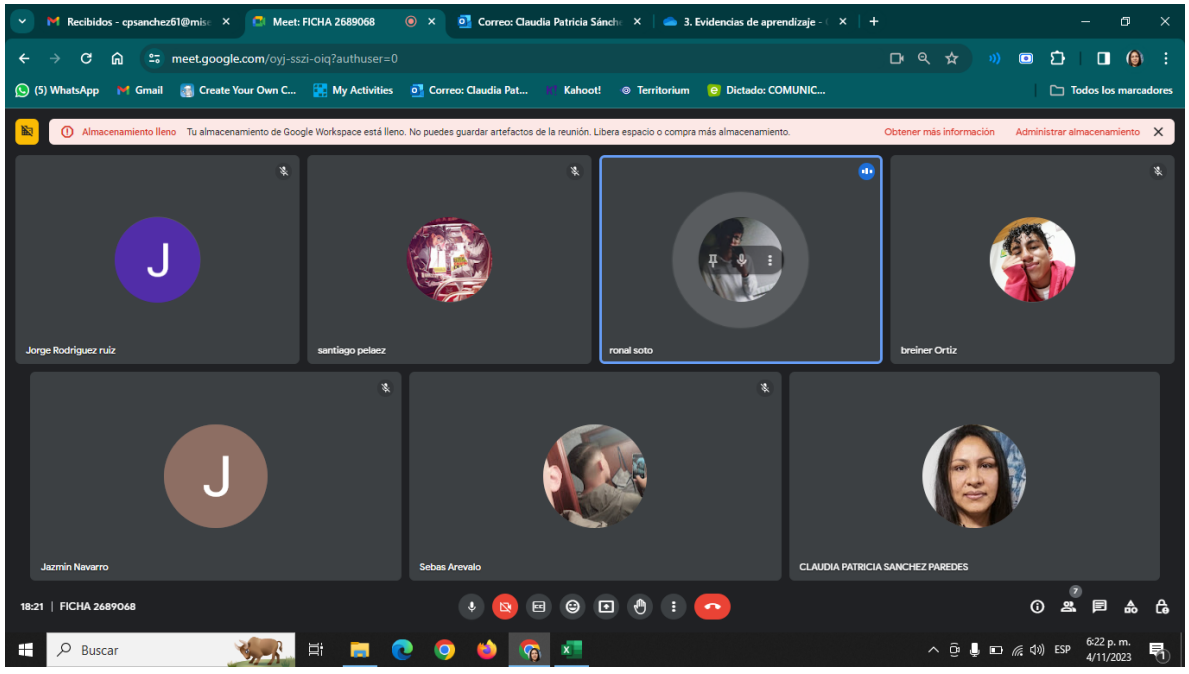
NOVIEMBRE 04

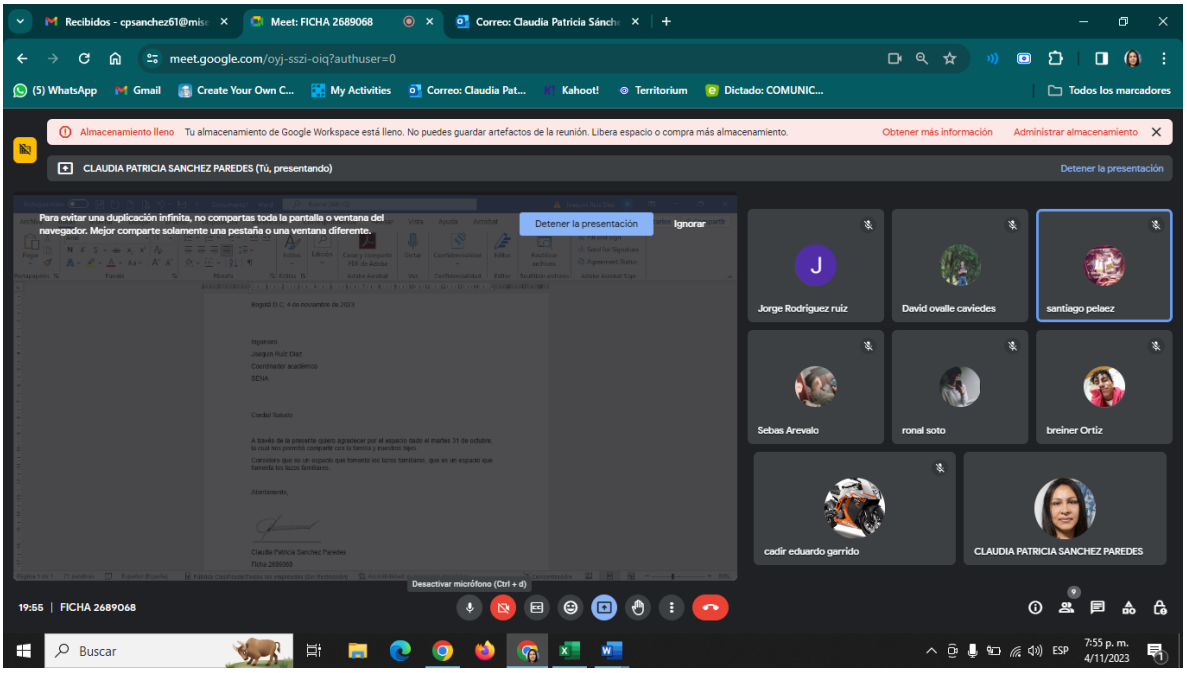


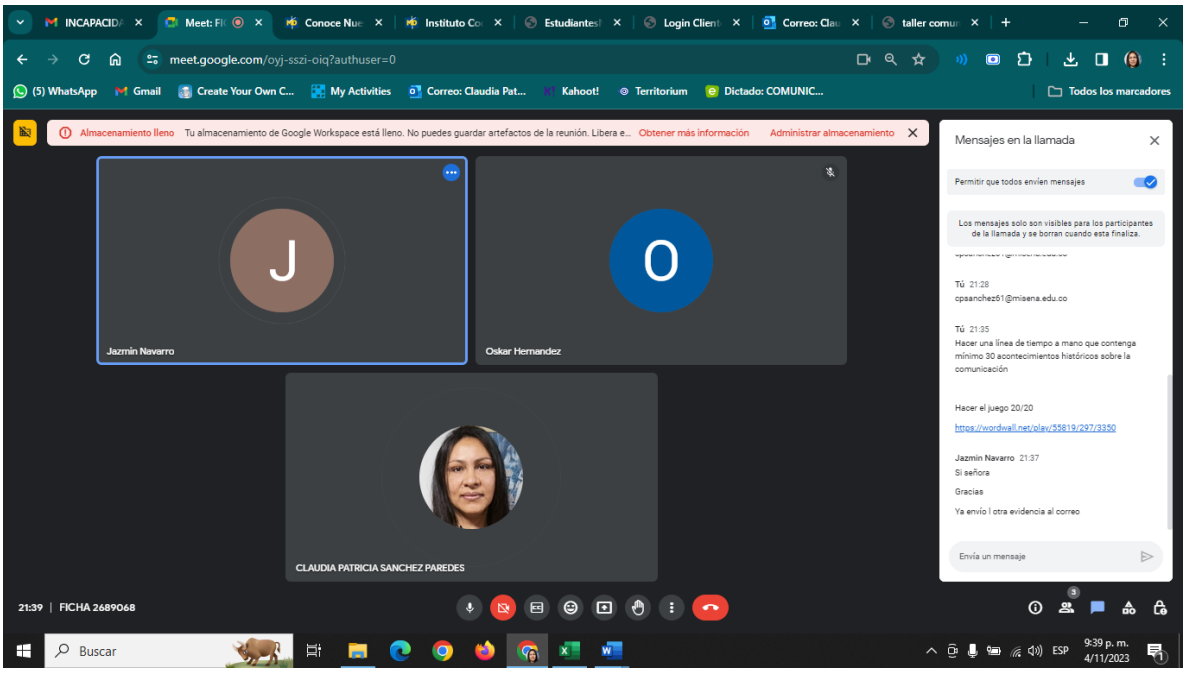


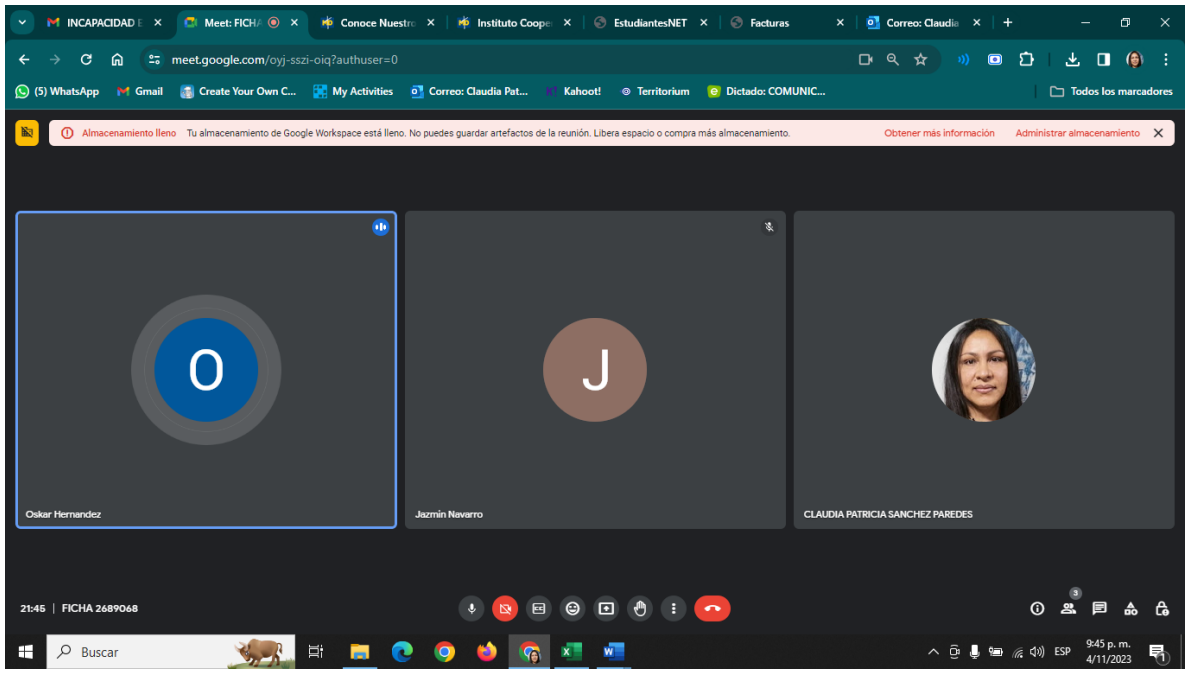


FICHA 2689068



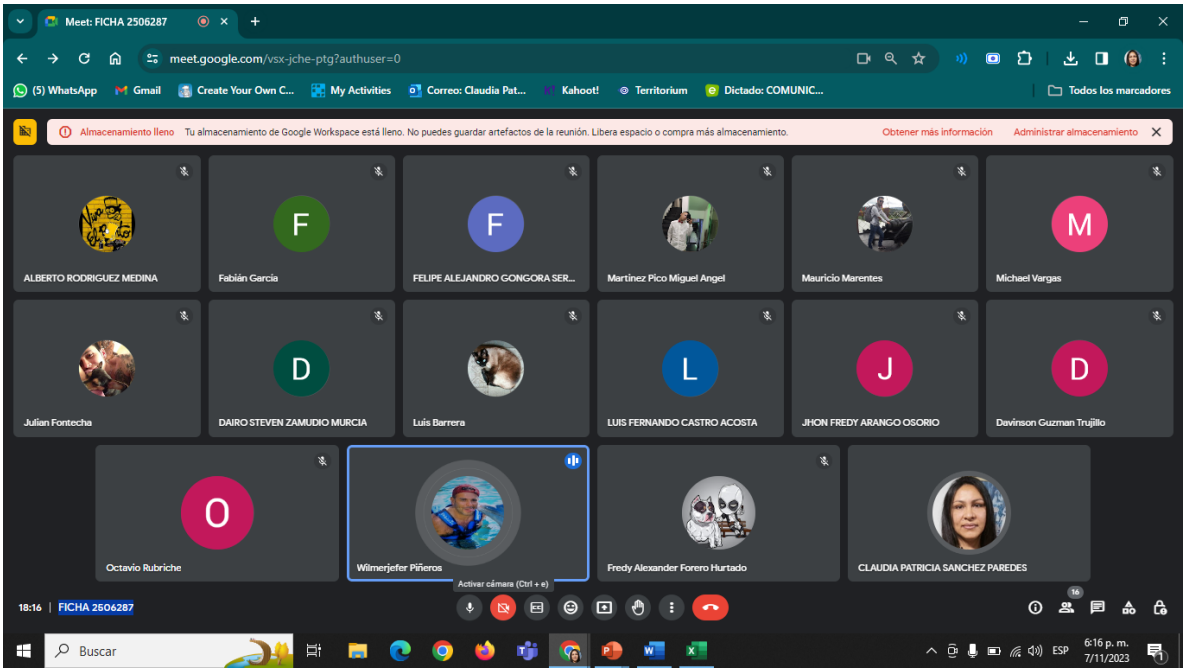

Recibidos - cpsanchez61@mis
Meet: FICHA 2689068
Correo: Claudia Patricia Sánch
meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Jorge Rodríguez ruiz
David ovalle caviedes
santiago pelaez
Sebas Arevalo
ronal soto
breiner Ortiz
cadir eduardo garrido
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Desactivar micrófono (Ctrl + d)
19:55 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
7:55 p. m.
4/11/2023

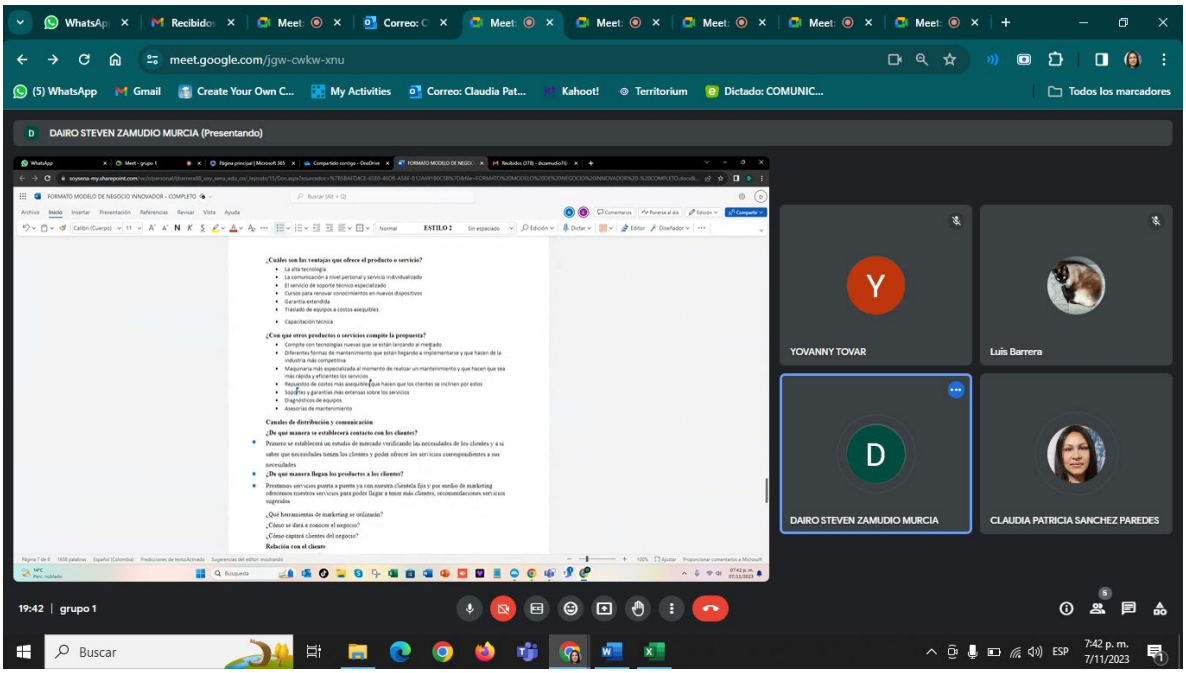

meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera e...
Obtener más información
Administrar almacenamiento
Jazmin Navarro
Oskar Hernandez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Mensajes en la llamada
Permitir que todos envíen mensajes
Los mensajes solo son visibles para los participantes de la llamada y se borran cuando esta finaliza.
Tú 21:28
cpsanchez61@misena.edu.co
Tú 21:35
Hacer una línea de tiempo a mano que contenga mínimo 30 acontecimientos históricos sobre la comunicación
Hacer el juego 20/20
https://wordwall.net/play/55819/297/3350
Jazmin Navarro 21:37
Si señora
Gracias
Ya envío l otra evidencia al correo
Envía un mensaje
21:39 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
9:39 p. m.
4/11/2023

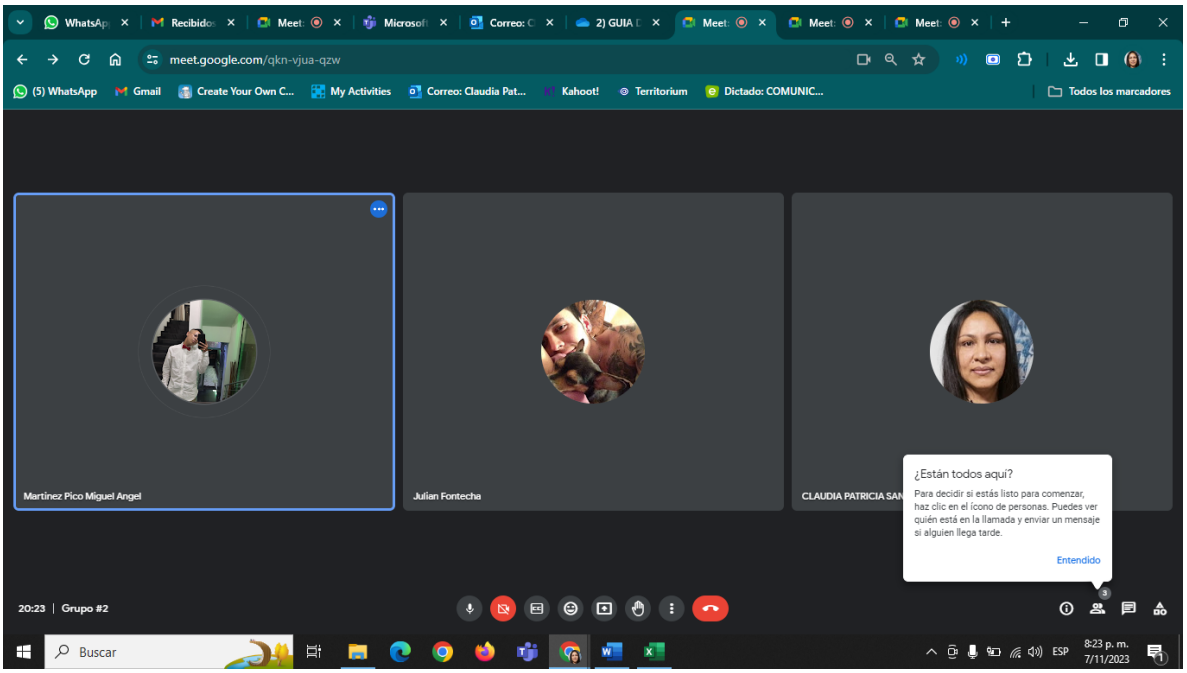

meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
0
Oskar Hernandez
J
Jazmin Navarro
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
21:45 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
9:45 p. m.
4/11/2023

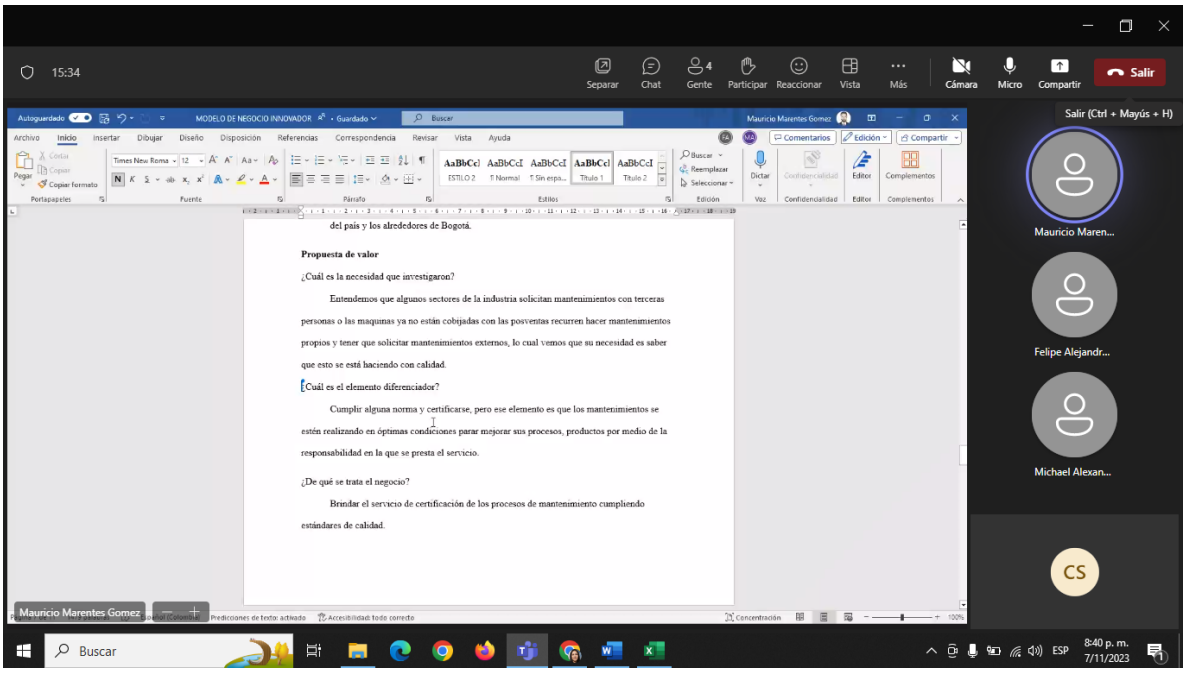
FICHA 2506287

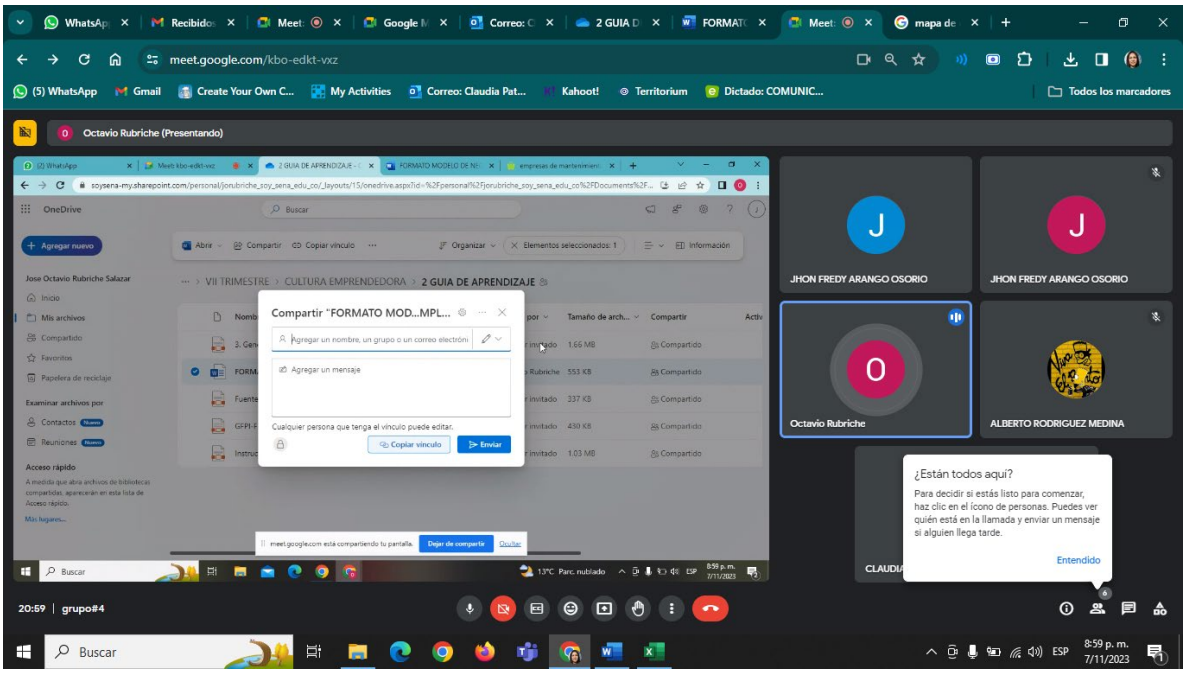
NOVIEMBRE 07

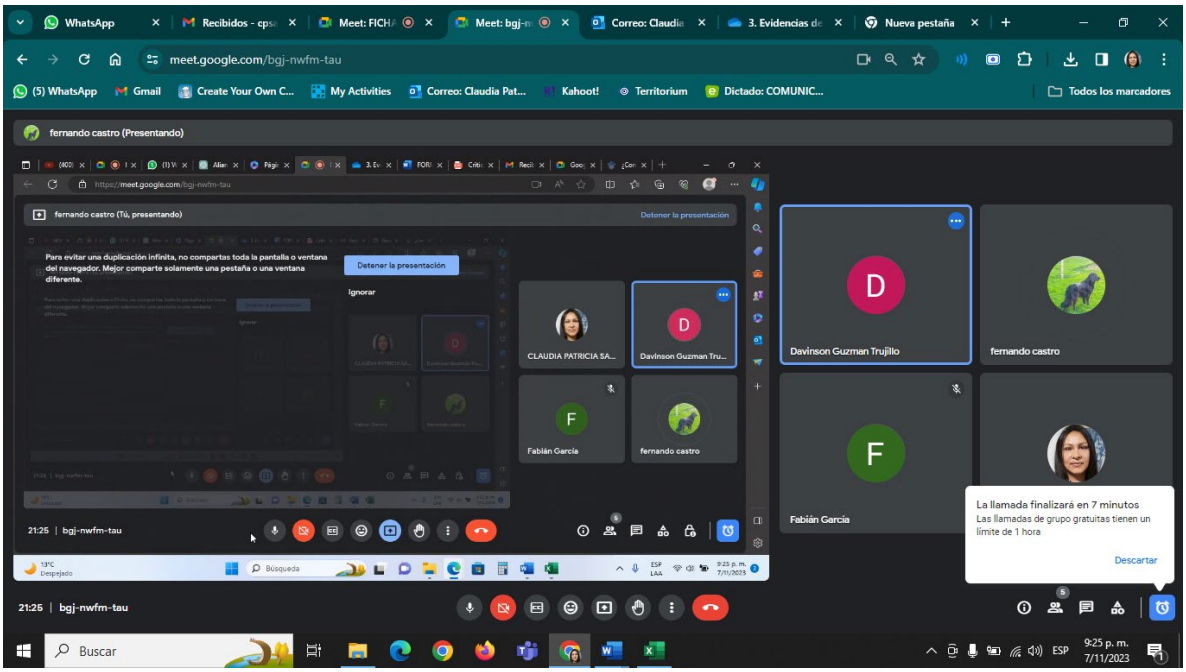


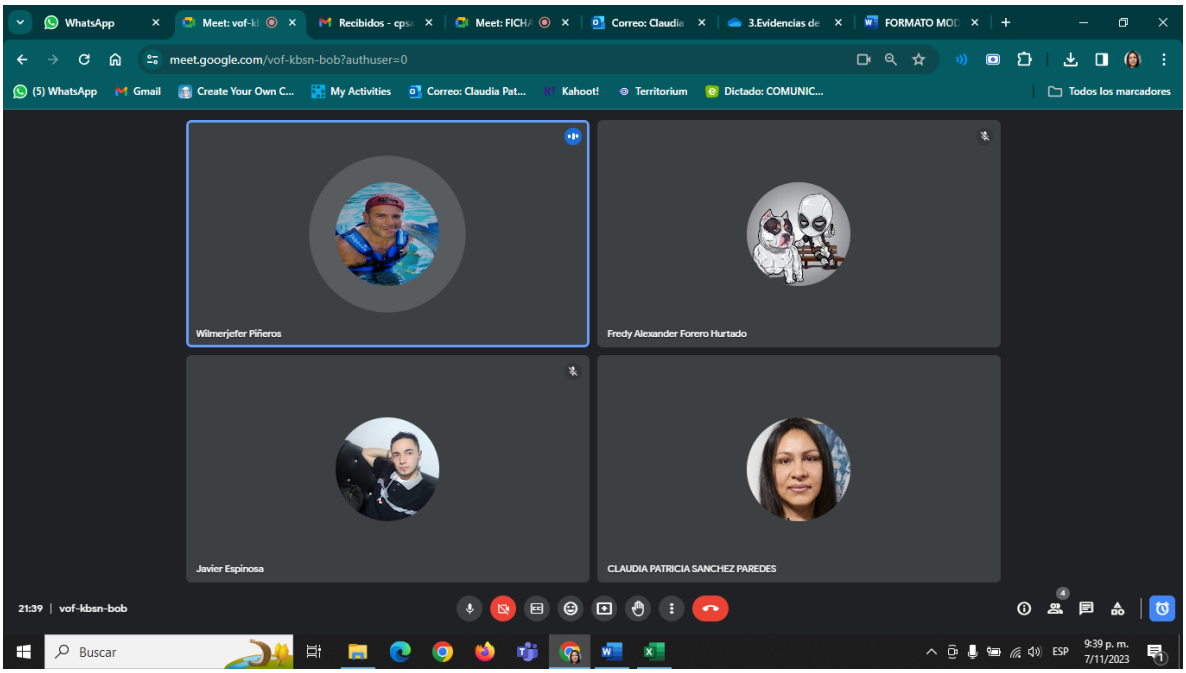


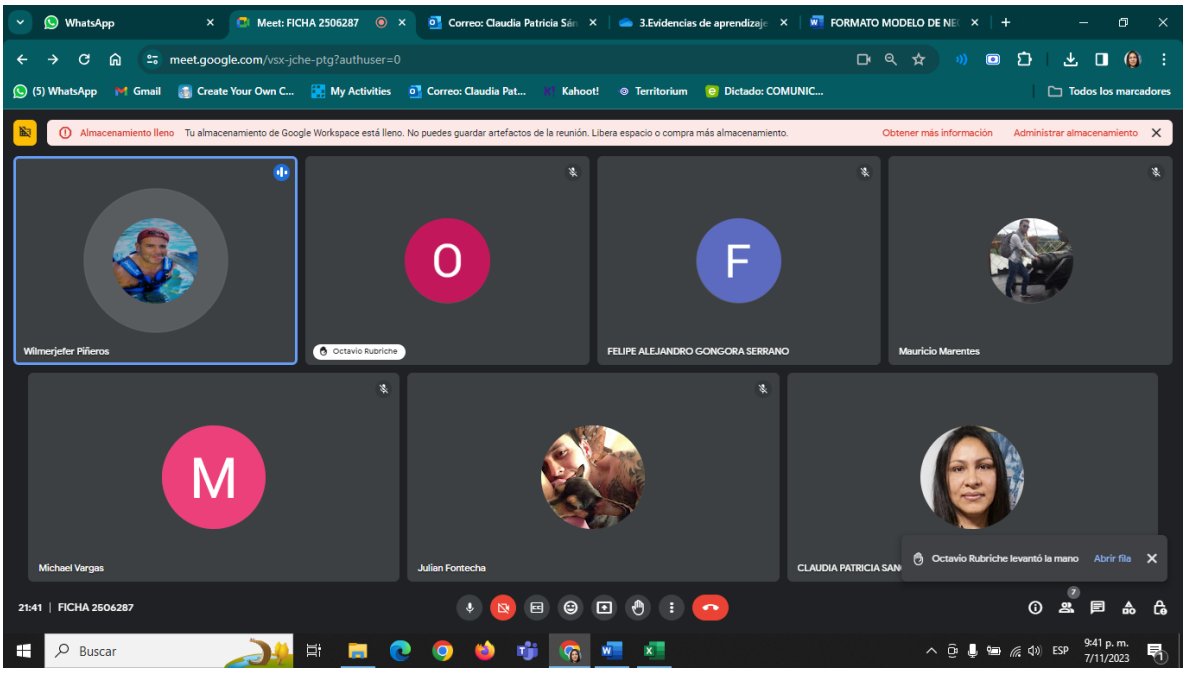

meet.google.com/qkn-vjua-qzw
Martínez Pico Miguel Angel
Julian Fontecha
¿Están todos aquí?
Para decidir si estás listo para comenzar, haz clic en el ícono de personas. Puedes ver quién está en la llamada y enviar un mensaje si alguien llega tarde.
Entendido
20:23 | Grupo #2
Buscar
8:23 p. m.
7/11/2023


15:34
Separar
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Más
Cámara
Micro
Compartir
Salir
Salir (Ctrl + Mayús + H)
del país y los alrededores de Bogotá.
Propuesta de valor
¿Cuál es la necesidad que investigaron?
Entendemos que algunos sectores de la industria solicitan mantenimientos con terceras personas o las maquinas ya no están cobijadas con las posventas recurren hacer mantenimientos propios y tener que solicitar mantenimientos externos, lo cual vemos que su necesidad es saber que esto se está hacsendo con calidad.
¿Cuál es el elemento diferenciador?
Cumplir alguna norma y certificarse, pero ese elemento es que los mantenimientos se estén realizando en óptimas condiciones parar mejorar sus procesos, productos por medio de la responsabilidad en la que se presta el servicio.
¿De qué se trata el negocio?
Brindar el servicio de certificación de los procesos de mantenimiento cumpliendo estándares de calidad.
Mauricio Maren...
Felipe Alejandr...
Michael Alexan...
CS
Mauricio Marentes Gomez
Buscar
8:40 p. m.
7/11/2023


meet.google.com/kbo-edkt-vxz
Octavio Rubriche (Presentando)
JHON FREDY ARANGO OSORIO
JHON FREDY ARANGO OSORIO
Octavio Rubriche
ALBERTO RODRIGUEZ MEDINA
¿Están todos aquí?
Para decidir si estás listo para comenzar, haz clic en el ícono de personas. Puedes ver quién está en la llamada y enviar un mensaje si alguien llega tarde.
Entendido
20:59 | grupo#4
Buscar
ESP
8:59 p. m.
7/11/2023

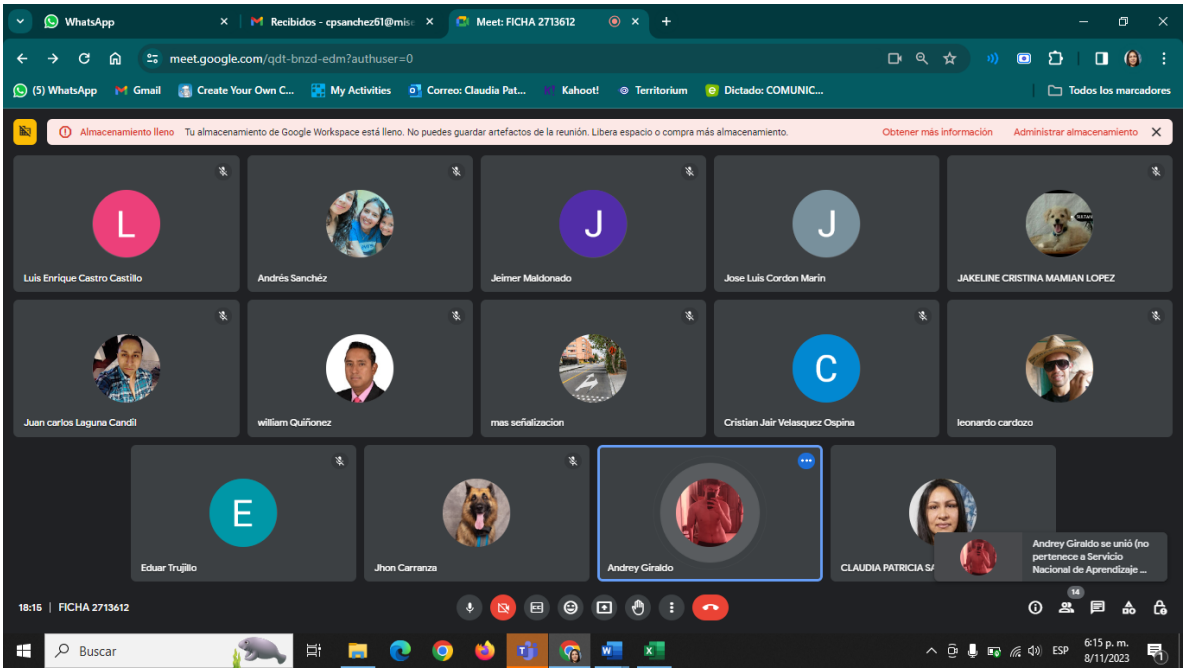

meet.google.com/bgj-nwfm-tau
fernando castro (Presentando)
Davinson Guzman Trujillo
fernando castro
Fabián García
La llamada finalizará en 7 minutos
Las llamadas de grupo gratuitas tienen un límite de 1 hora
Descartar
21:25 | bgj-nwfm-tau
Buscar
ESP
9:25 p. m.
7/11/2023

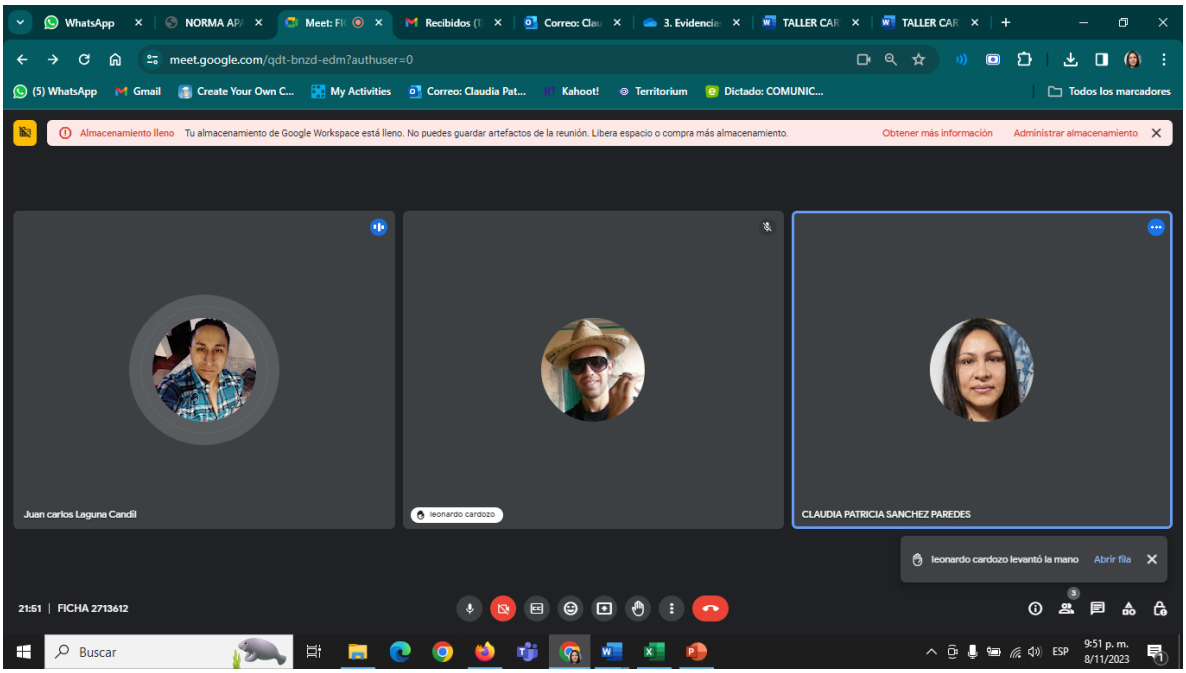

meet.google.com/vof-kbsn-bob?authuser=0
Wilmerjefer Piñeros
Fredy Alexander Forero Hurtado
Javier Espinosa
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
21:39 | vof-kbsn-bob

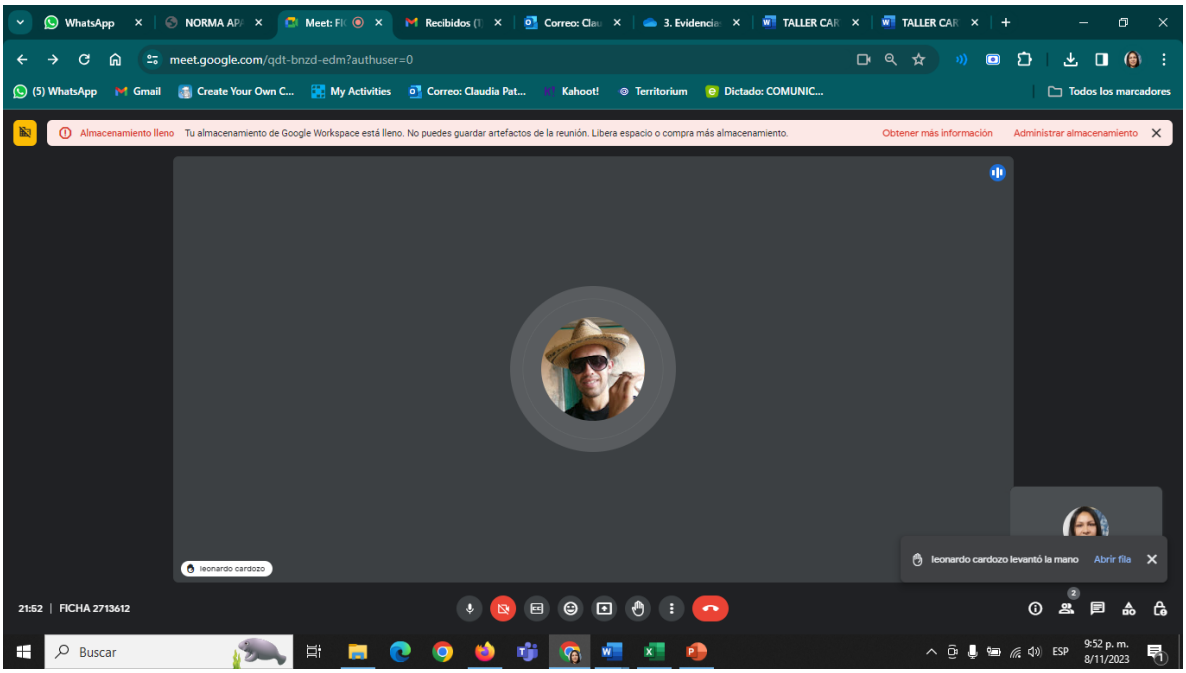

meet.google.com/vsx-jche-ptg?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
Wilmerjefer Piñeros
Octavio Rubriche
FELIPE ALEJANDRO GONGORA SERRANO
Mauricio Marentes
Michael Vargas
Julian Fontecha
Octavio Rubriche levantó la mano
Abrir fila
21:41 | FICHA 2506287

FICHA 2713612

NOVIEMBRE 08 DE 2023

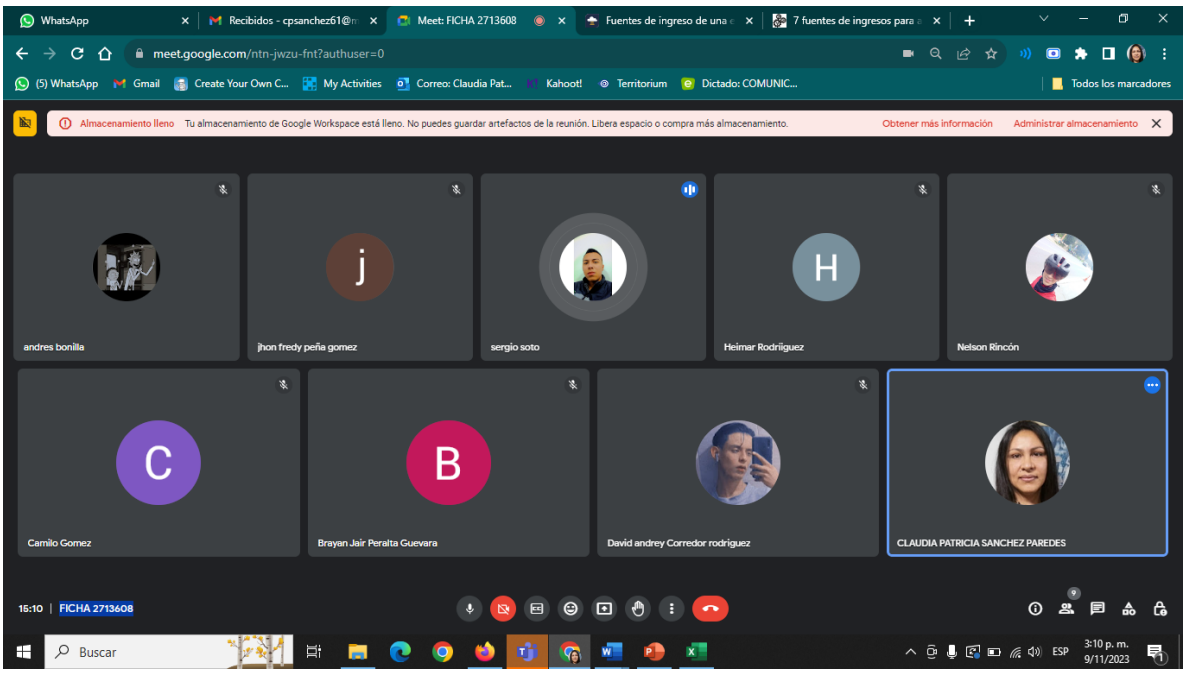


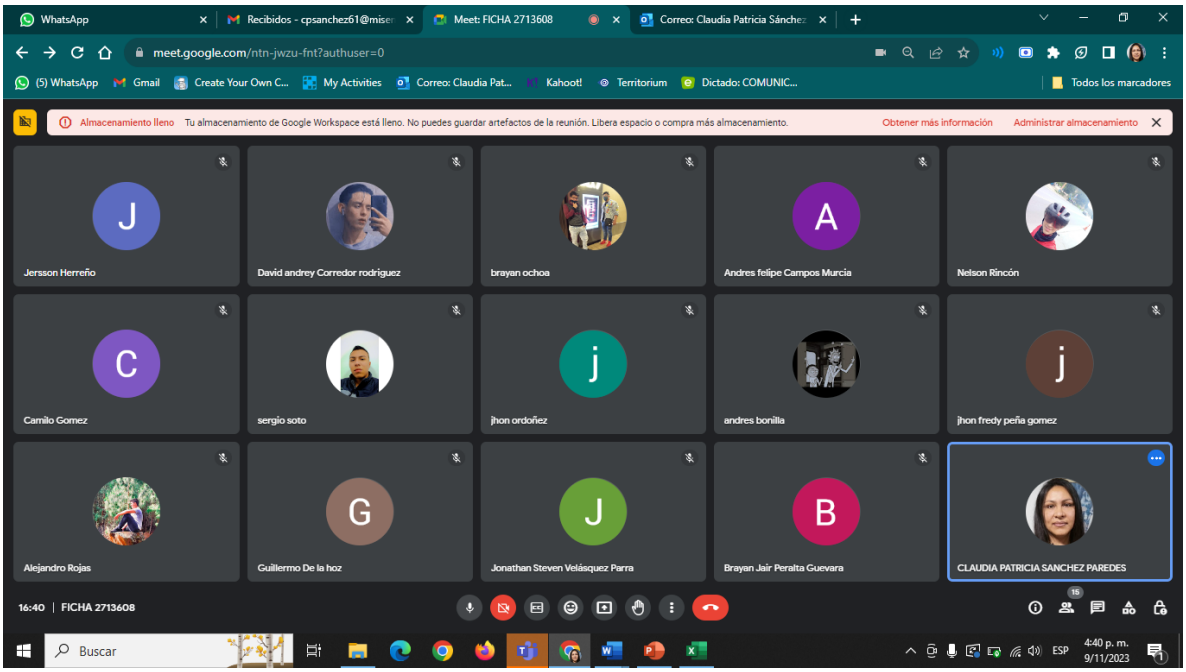


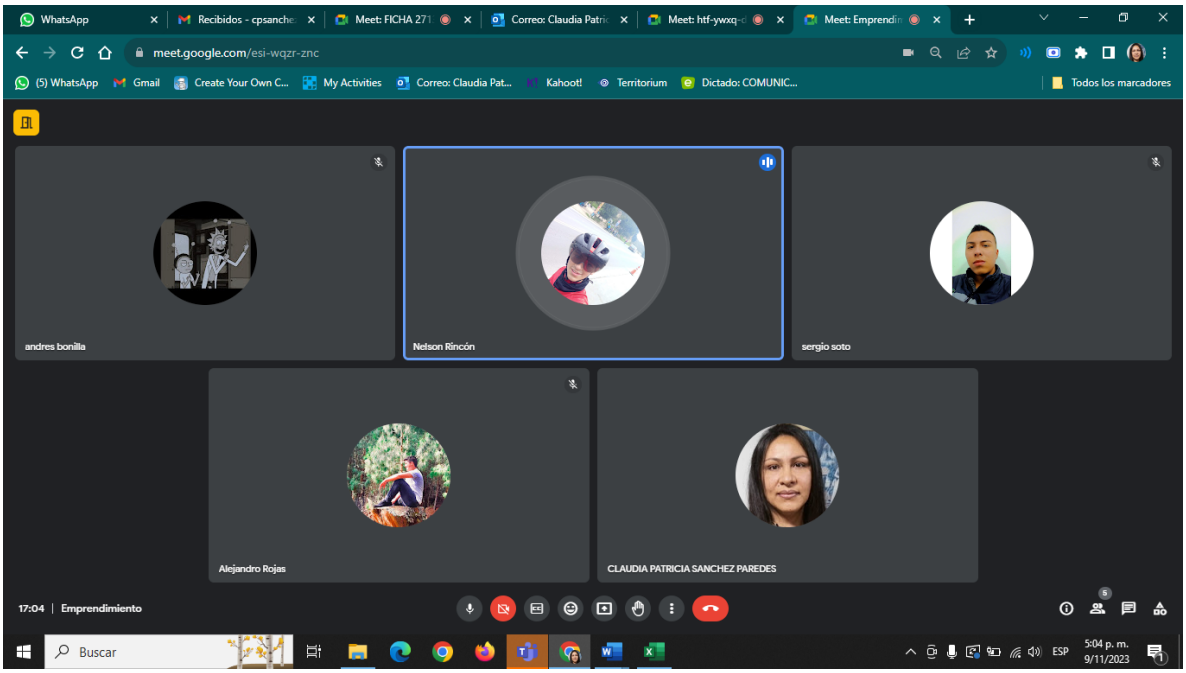

WhatsApp
NORMA AP
Meet: FI
Recibidos (1
Correo: Cla
3. Evidencia
TALLER CAR
TALLER CAR
meet.google.com/qdt-bnzd-edm?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
leonardo cardozo
leonardo cardozo levantó la mano
Abrir fila
21:52 | FICHA 2713612
Buscar
ESP
9:52 p. m.
8/11/2023

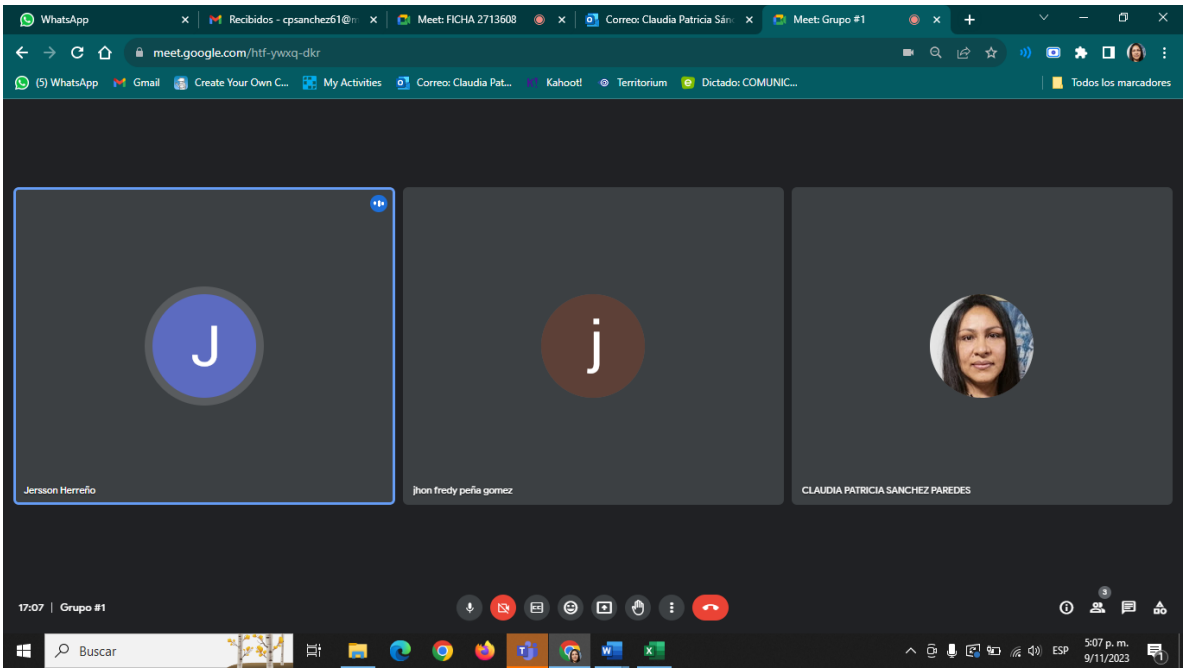
FICHA 2713608

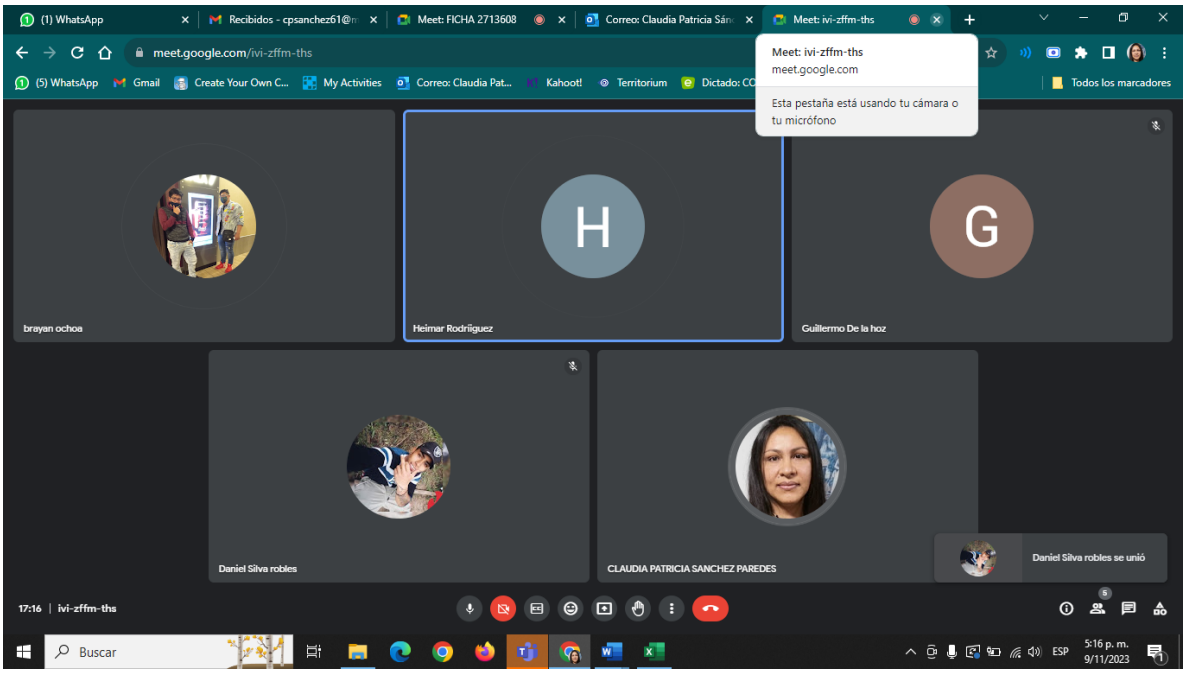
NOVIEMBRE 2023

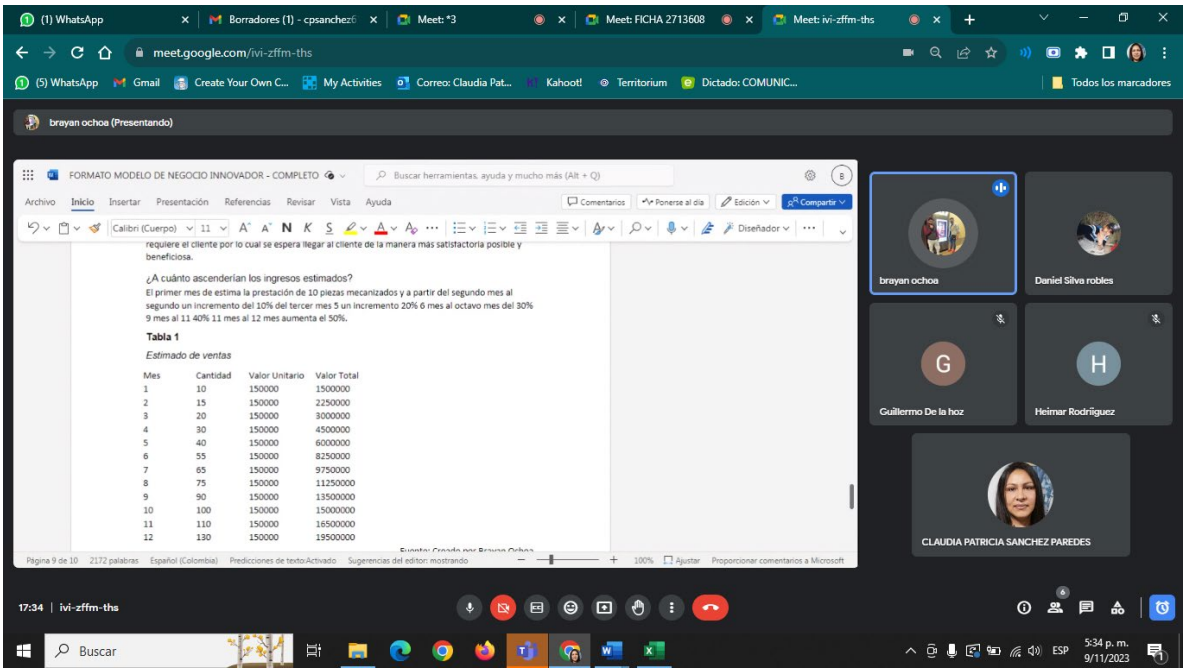


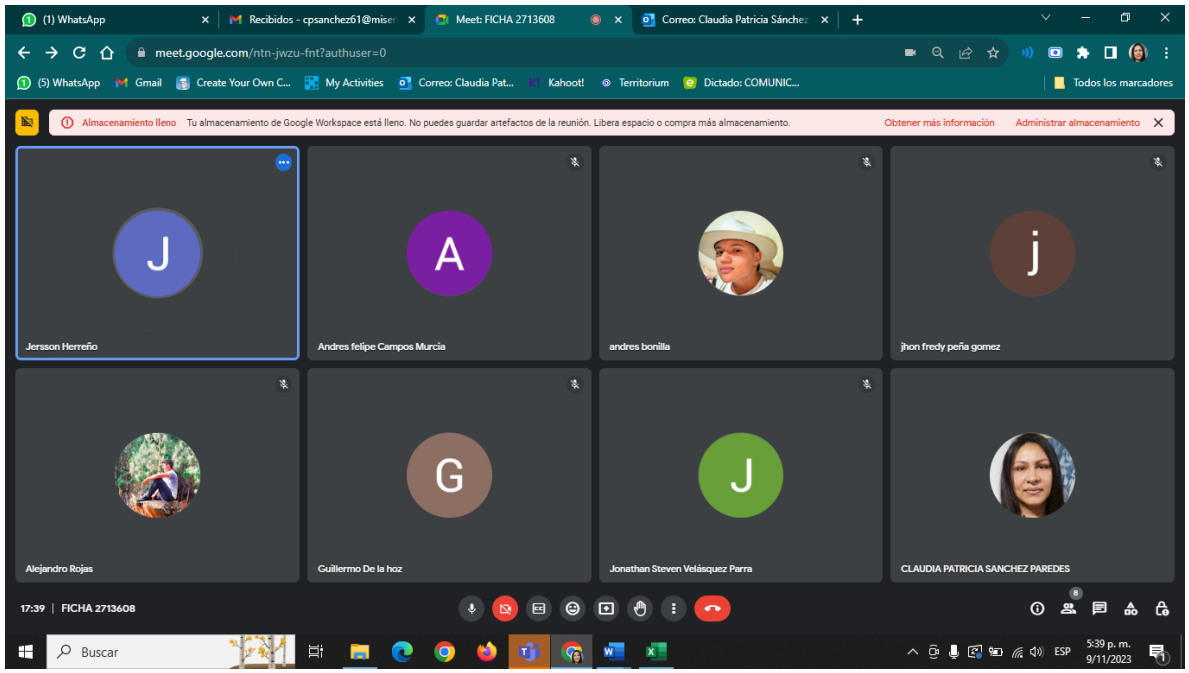



meet.google.com/esi-wqzr-znc
andres bonilla
Nelson Rincón
sergio soto
Alejandro Rojas
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:04 | Emprendimiento

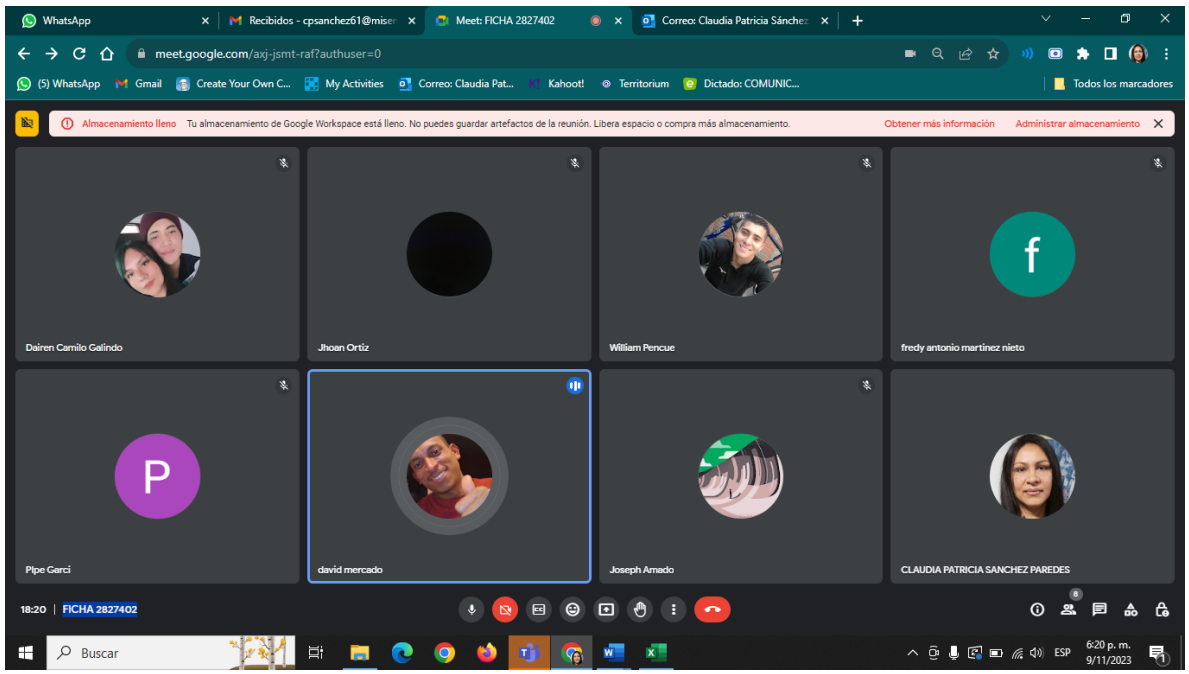

meet.google.com/htf-ywxq-dkr
Jersson Herreño
jhon fredy peña gomez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:07 | Grupo #1

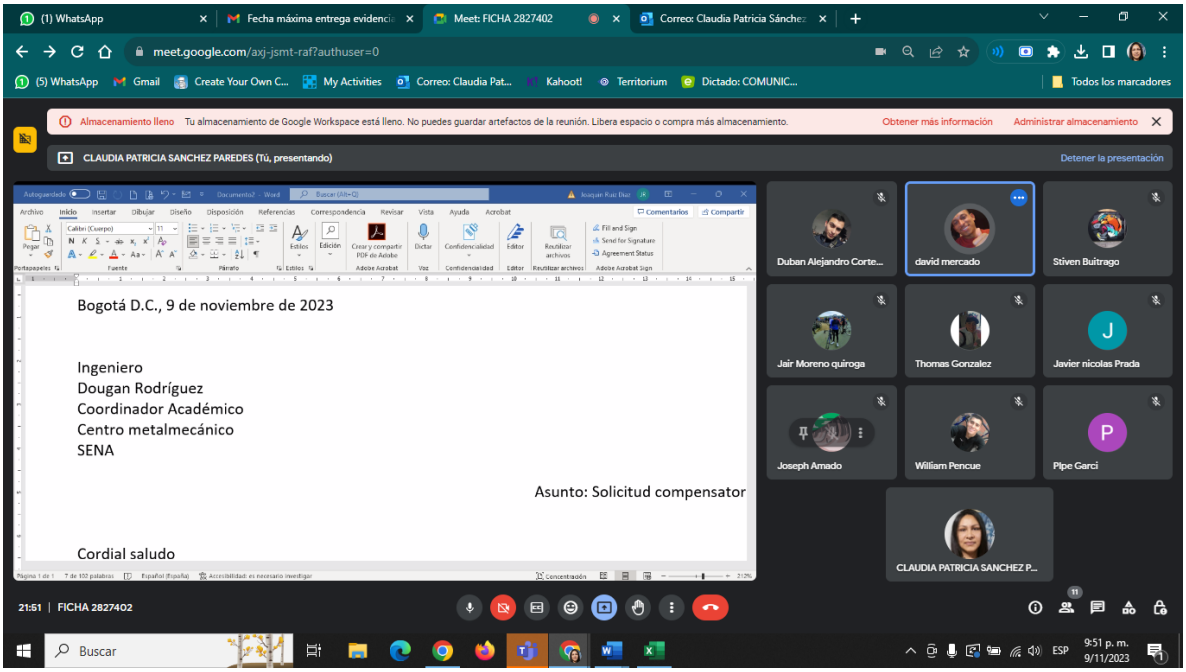

meet.google.com/ivi-zffm-ths
Meet: ivi-zffm-ths
meet.google.com
Esta pestaña está usando tu cámara o tu micrófono
brayan ochoa
Heimar Rodriguez
Guillermo De la hoz
Daniel Silva robles
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
Daniel Silva robles se unió
17:16 | ivi-zffm-ths
Buscar
ESP
5:16 p. m.
9/11/2023

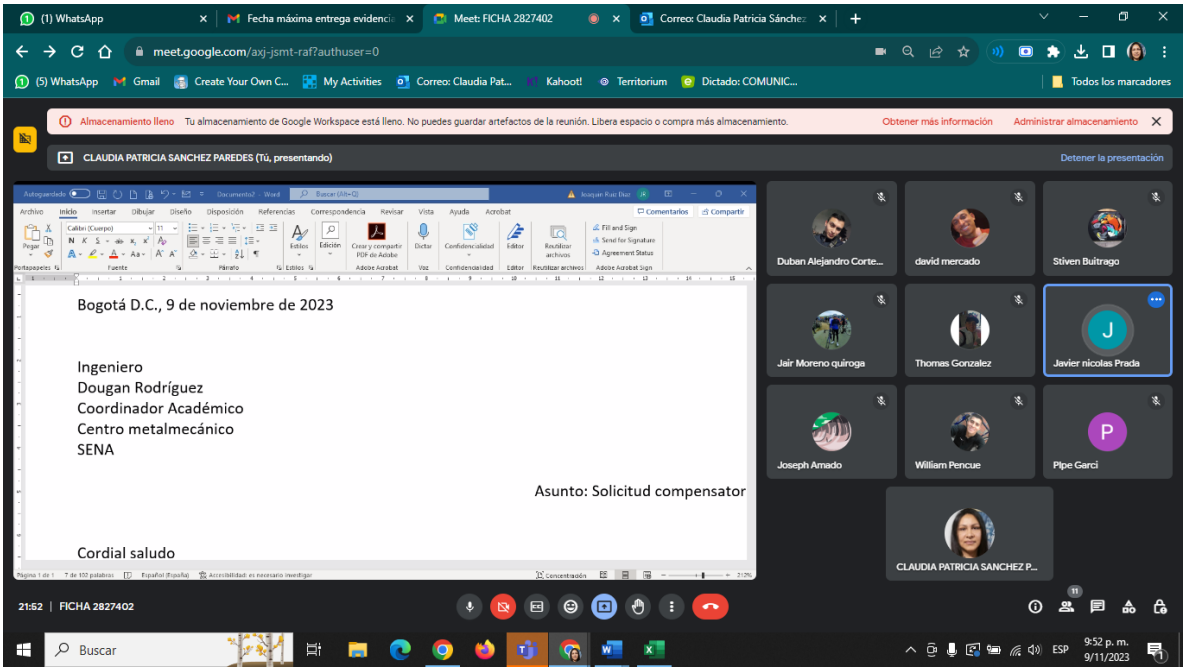

meet.google.com/ivi-zffm-ths
brayan ochoa (Presentando)
FORMATO MODELO DE NEGOCIO INNOVADOR - COMPLETO
requiere el cliente por lo cual se espera llegar al cliente de la manera mas satistactoria posible y beneficiosa.
¿A cuánto ascenderían los ingresos estimados?
El primer mes de estima la prestación de 10 piezas mecanizados y a partir del segundo mes al segundo un incremento del 10% del tercer mes 5 un incremento 20% 6 mes al octavo mes del 30% 9 mes al 11 40% 11 mes al 12 mes aumenta el 50%.
Tabla 1
Estimado de ventas
Mes Cantidad Valor Unitario Valor Total
1 10 150000 1500000
2 15 150000 2250000
3 20 150000 3000000
4 30 150000 4500000
5 40 150000 6000000
6 55 150000 8250000
7 65 150000 9750000
8 75 150000 11250000
9 90 150000 13500000
10 100 150000 15000000
11 110 150000 16500000
12 130 150000 19500000
brayan ochoa
Daniel Silva robles
Guillermo De la hoz
Heimar Rodriguez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:34 | ivi-zffm-ths
Buscar
ESP
5:34 p. m.
9/11/2023

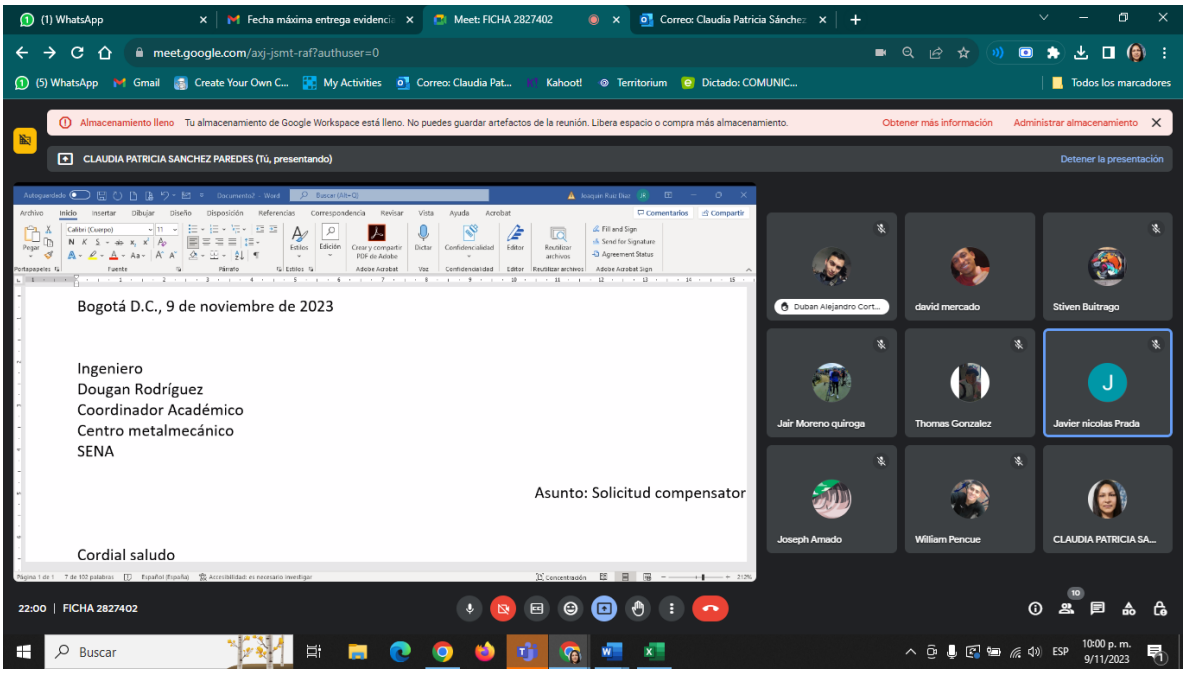


FICHA 2827402



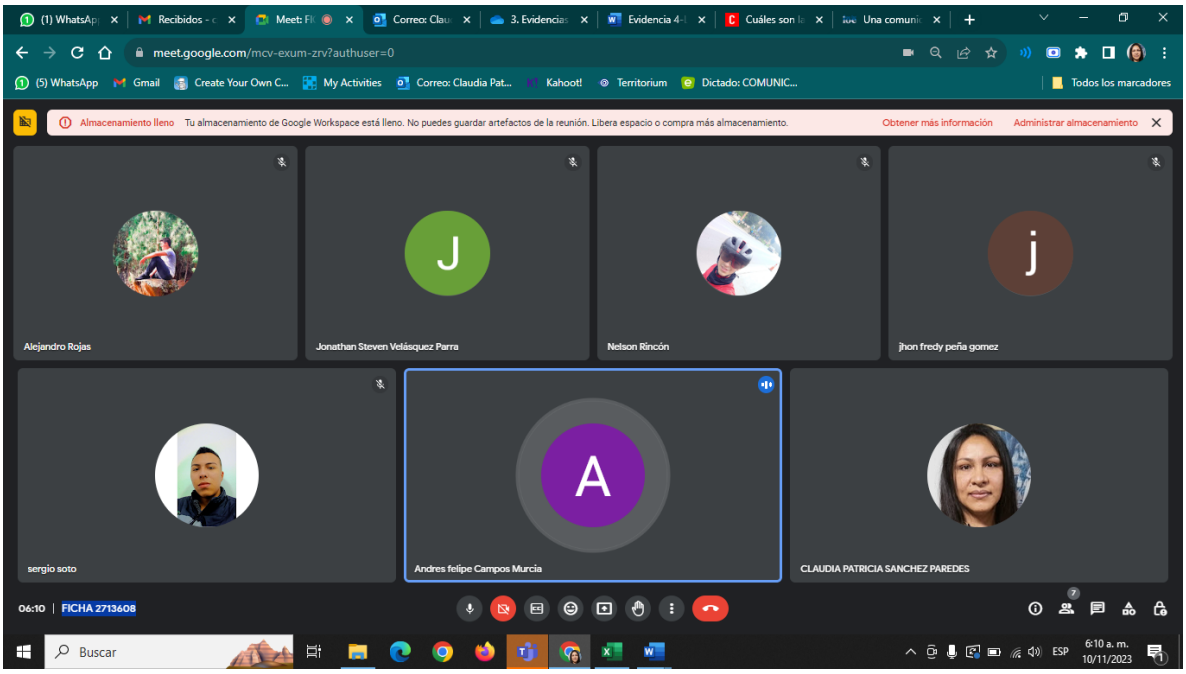

(1) WhatsApp
Fecha máxima entrega evidencia
Meet: FICHA 2827402
Correo: Claudia Patricia Sánchez
meet.google.com/axj-jsmt-raf?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Bogotá D.C., 9 de noviembre de 2023
Ingeniero
Dougan Rodríguez
Coordinador Académico
Centro metalmecánico
SENA
Asunto: Solicitud compensator
Cordial saludo
Duban Alejandro Corte...
david mercado
Stiven Buitrago
Jair Moreno quiroga
Thomas Gonzalez
Javier nicolas Prada
Joseph Amado
William Pencue
Pipe Garci
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ P...
21:51 | FICHA 2827402
Buscar
ESP
9:51 p. m.
9/11/2023

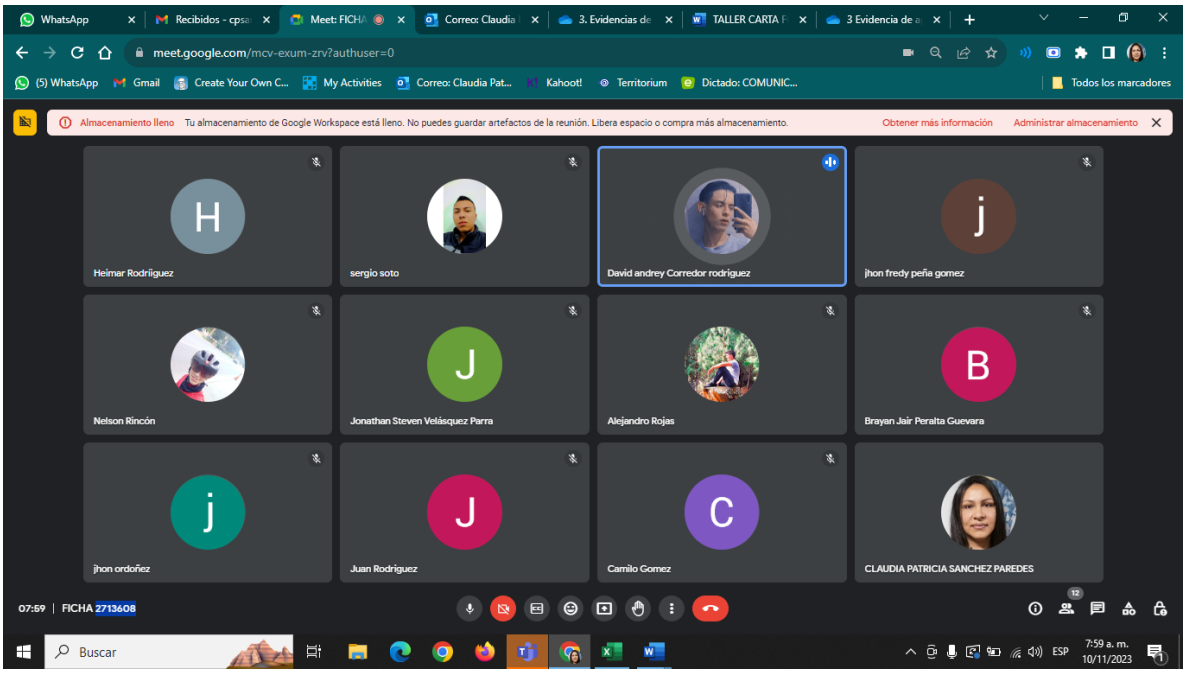

(1) WhatsApp
Fecha máxima entrega evidencia
Meet: FICHA 2827402
Correo: Claudia Patricia Sánchez
meet.google.com/axj-jsmt-raf?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Bogotá D.C., 9 de noviembre de 2023
Ingeniero
Dougan Rodríguez
Coordinador Académico
Centro metalmecánico
SENA
Asunto: Solicitud compensator
Cordial saludo
Duban Alejandro Corte...
david mercado
Stiven Buitrago
Jair Moreno quiroga
Thomas Gonzalez
Javier nicolas Prada
Joseph Amado
William Pencue
Pipe Garci
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ P...
21:52 | FICHA 2827402
Buscar
ESP
9:52 p. m.
9/11/2023

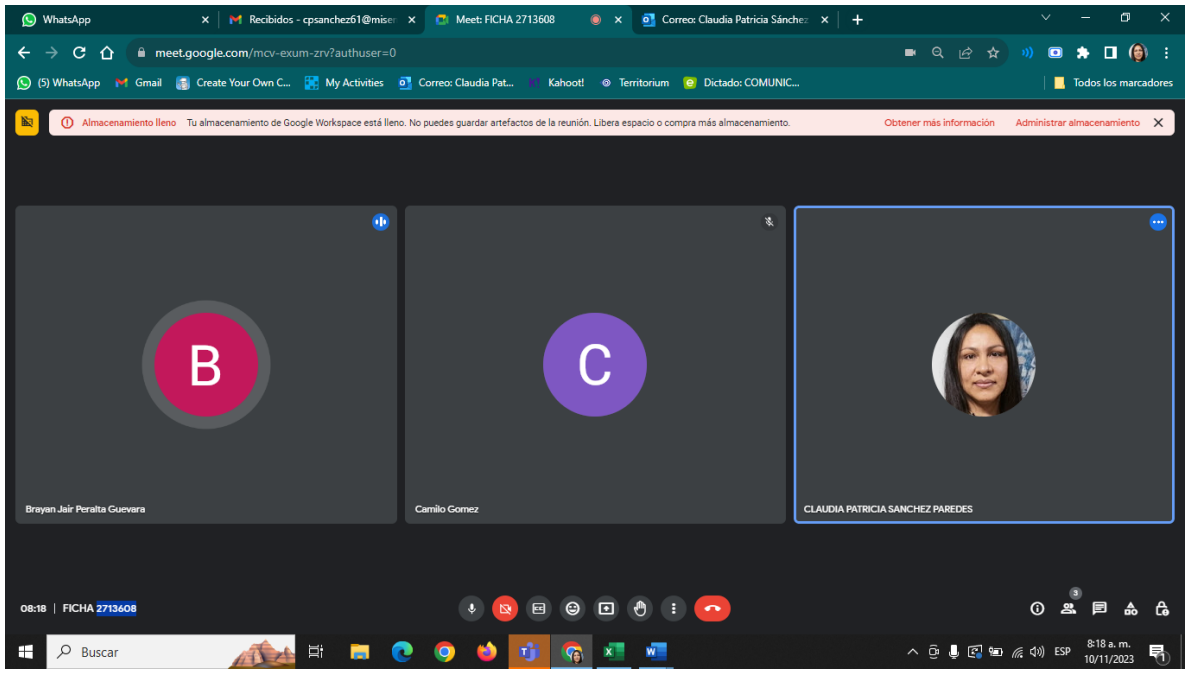

(1) WhatsApp
Fecha máxima entrega evidenci
Meet: FICHA 2827402
Correo: Claudia Patricia Sánchez
meet.google.com/axj-jsmt-raf?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Bogotá D.C., 9 de noviembre de 2023
Ingeniero
Dougan Rodríguez
Coordinador Académico
Centro metalmecánico
SENA
Asunto: Solicitud compensator
Cordial saludo
Duban Alejandro Cort...
david mercado
Stiven Buitrago
Jair Moreno quiroga
Thomas Gonzalez
Javier nicolas Prada
Joseph Amado
William Pencue
CLAUDIA PATRICIA SA...
22:00 | FICHA 2827402
Buscar
ESP
10:00 p. m.
9/11/2023

FICHA 2713608

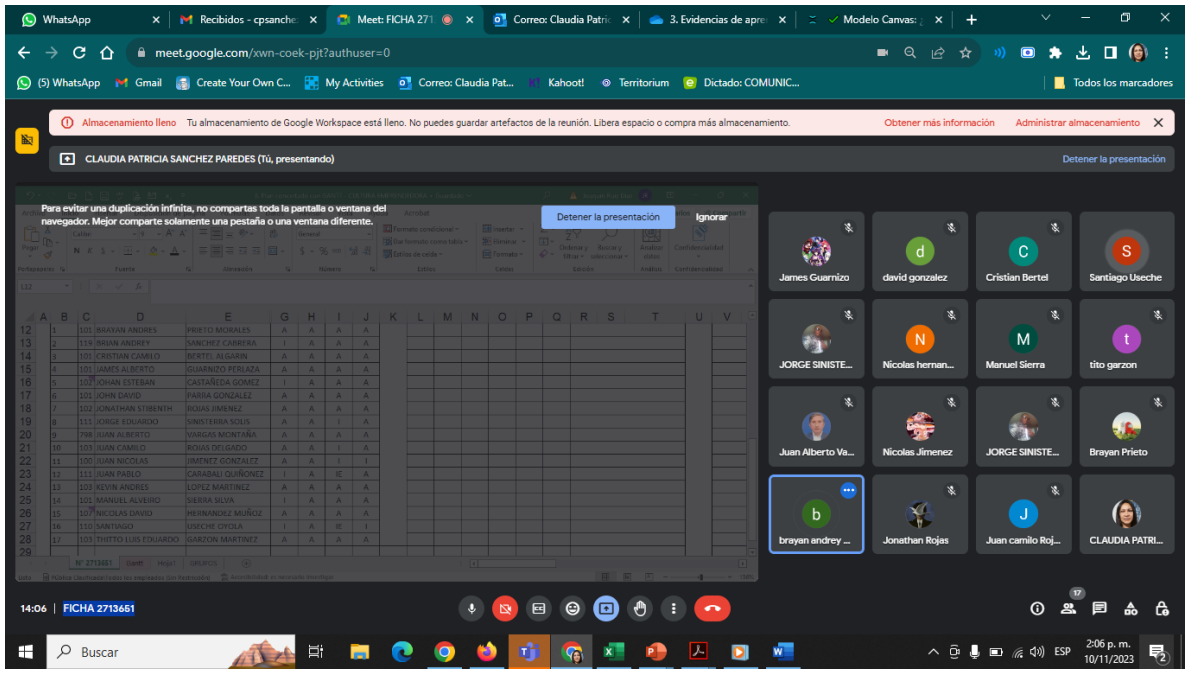
NOVIEMBRE 10

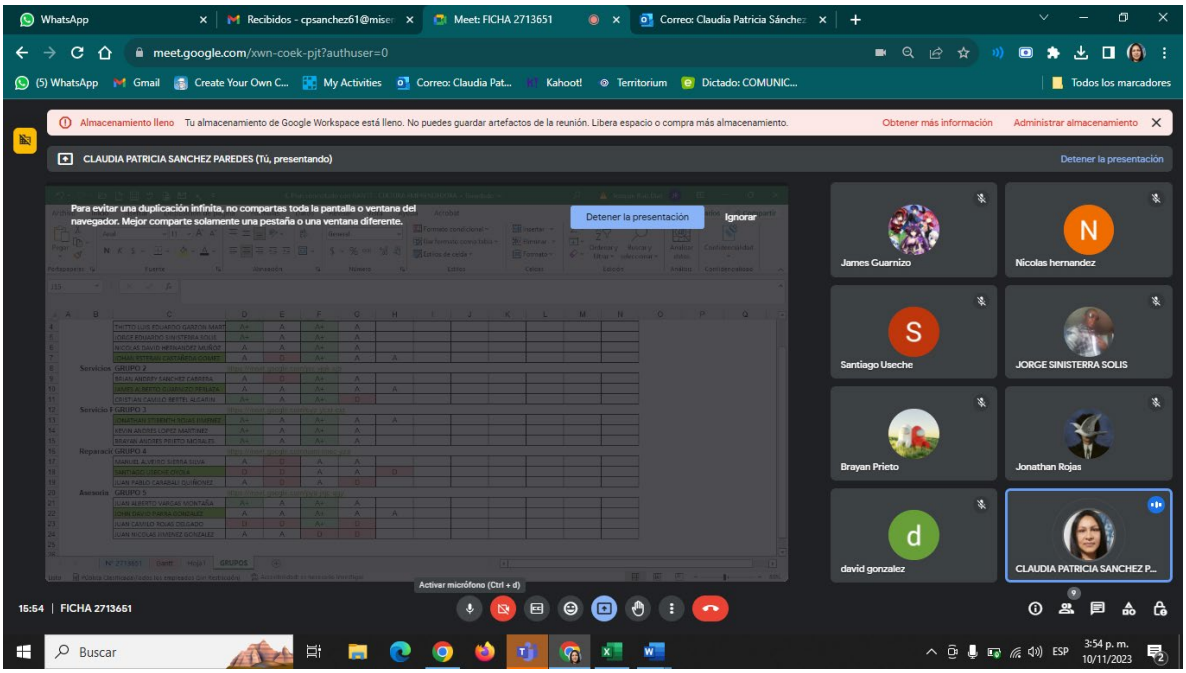


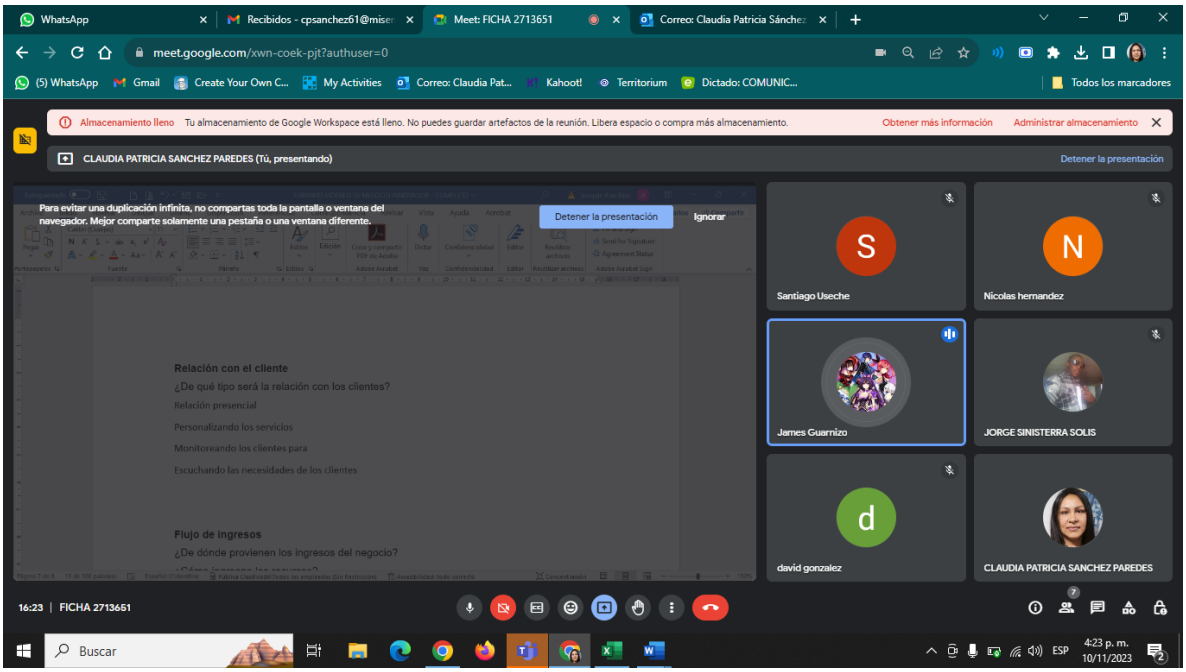


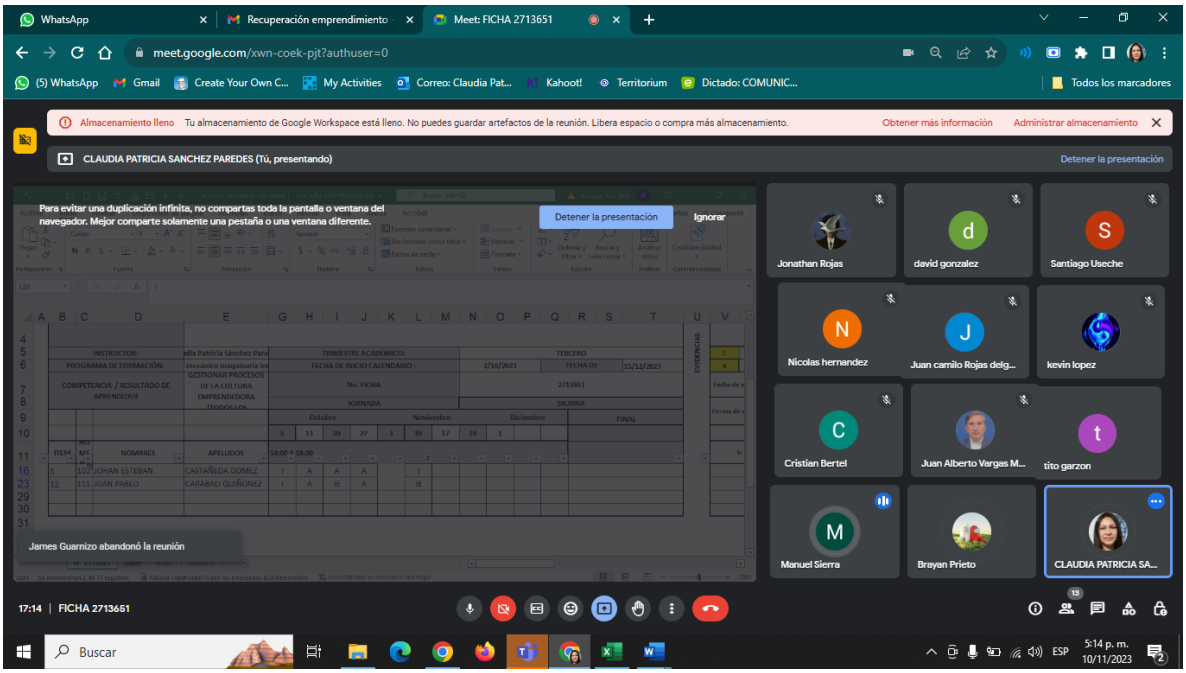


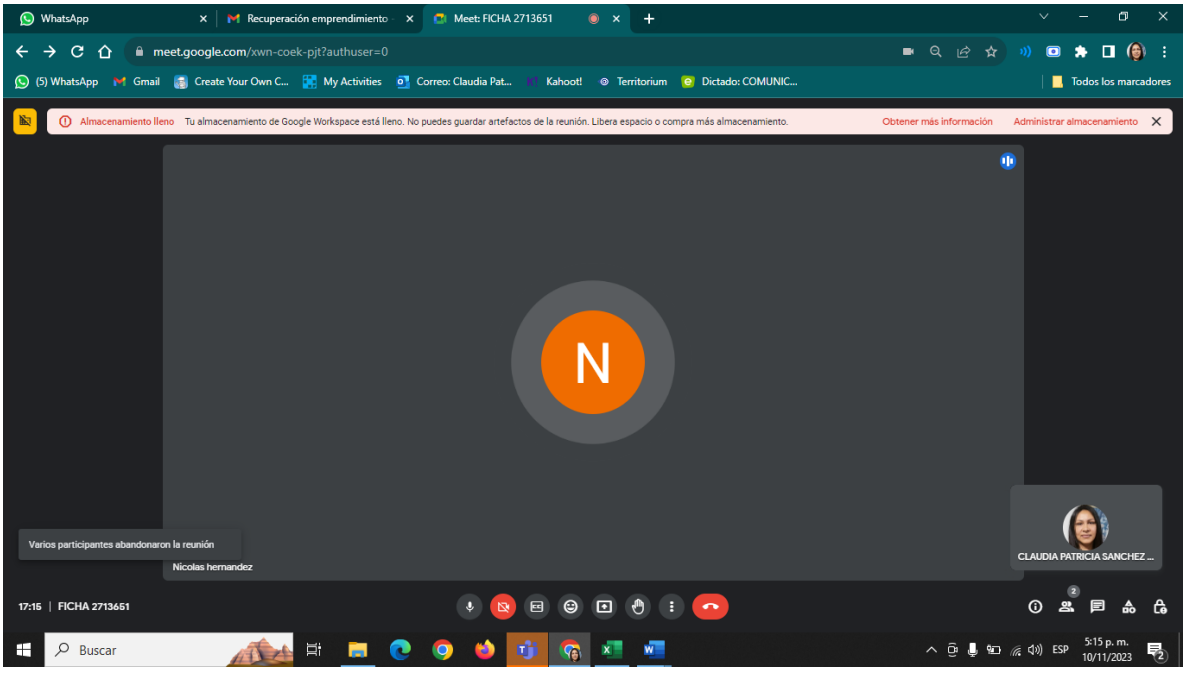
FICHA 2713651

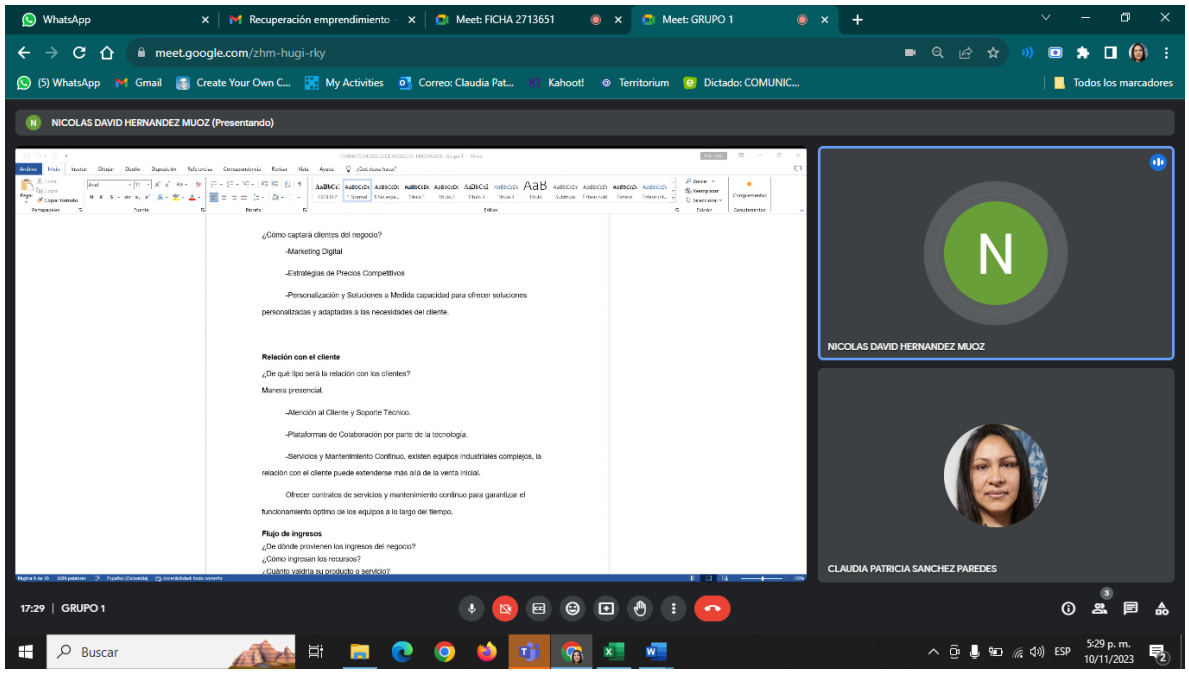



WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@misen
Meet: FICHA 2713651
Correo: Claudia Patricia Sánchez
meet.google.com/xwn-coek-pjt?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
James Guarnizo
Nicolas hernandez
Santiago Useche
JORGE SINISTERRA SOLIS
Brayan Prieto
Jonathan Rojas
david gonzalez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ P...
Activar micrófono (Ctrl + d)
15:54 | FICHA 2713651
Buscar
ESP
3:54 p. m.
10/11/2023


WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@misen
Meet: FICHA 2713651
Correo: Claudia Patricia Sánchez
meet.google.com/xwn-coek-pjt?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Relación con el cliente
¿De qué tipo será la relación con los clientes?
Relación presencial
Personalizando los servicios
Monitoreando los clientes para
Escuchando las necesidades de los clientes
Flujo de ingresos
¿De dónde provienen los ingresos del negocio?
Santiago Useche
Nicolas hernandez
James Guarnizo
JORGE SINISTERRA SOLIS
david gonzalez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
16:23 | FICHA 2713651
Buscar
ESP
4:23 p. m.
10/11/2023

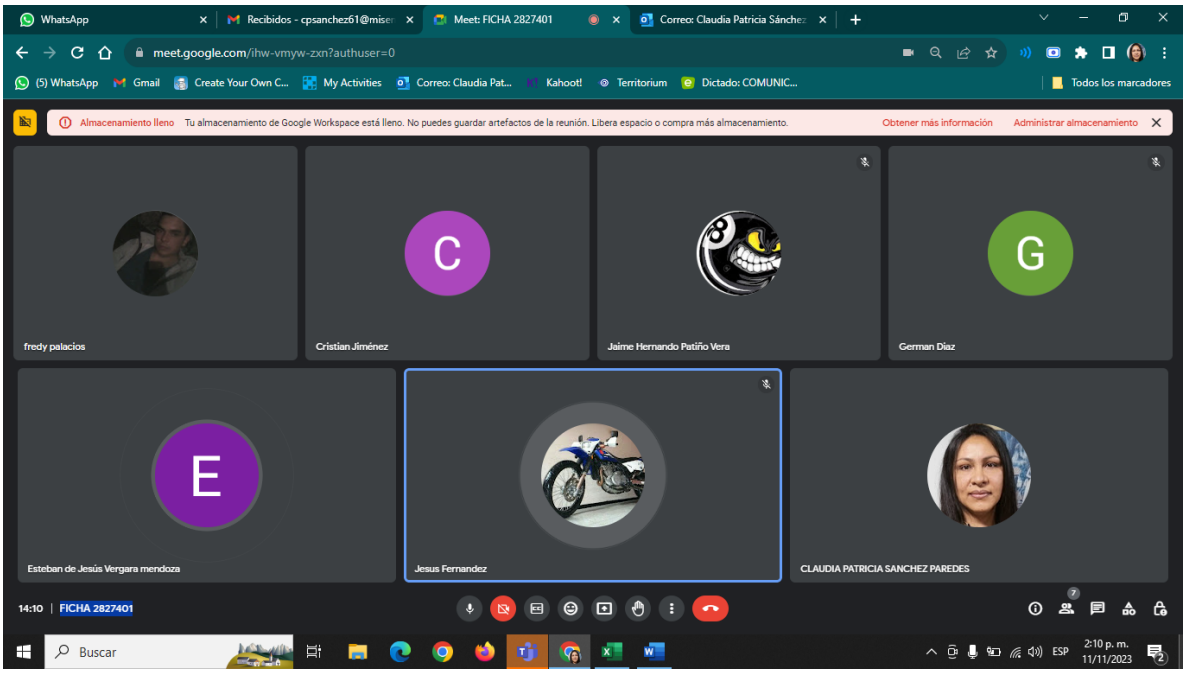

WhatsApp
Recuperación emprendimiento
Meet: FICHA 2713651
meet.google.com/xwn-coek-pjt?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Jonathan Rojas
david gonzalez
Santiago Useche
Nicolas hernandez
Juan camilo Rojas delg...
kevin lopez
Cristian Bertel
Juan Alberto Vargas M...
tito garzon
Manuel Sierra
Brayan Prieto
CLAUDIA PATRICIA SA...
James Guarnizo abandonó la reunión
17:14 | FICHA 2713651
Buscar
ESP
5:14 p. m.
10/11/2023

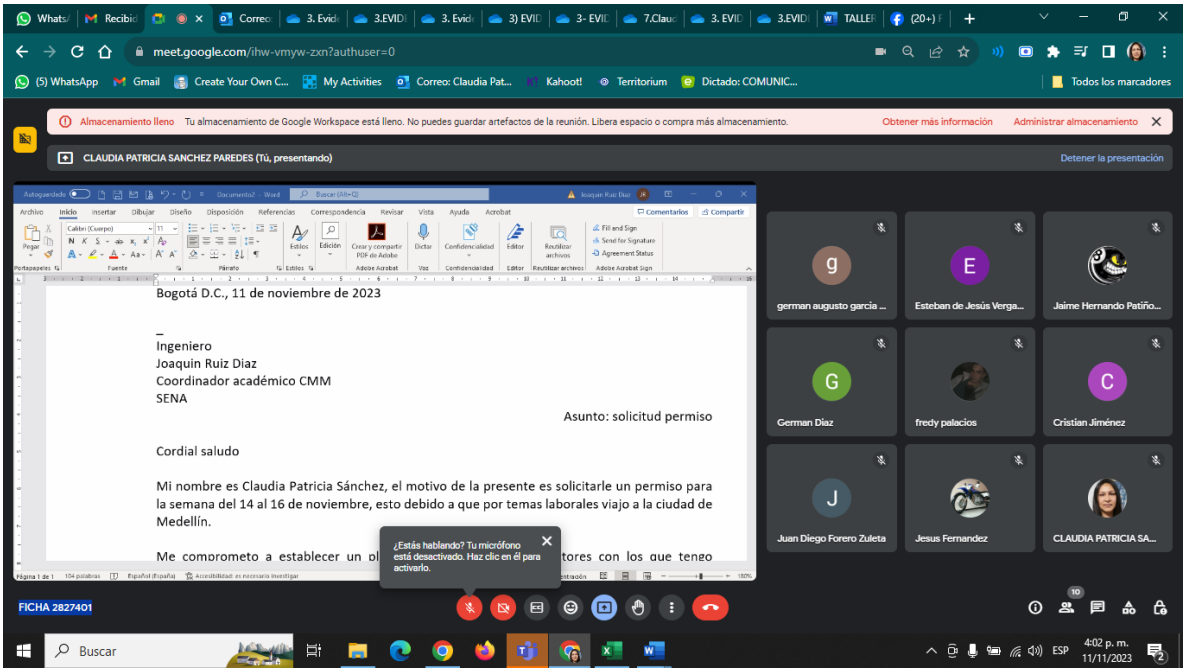

WhatsApp
Recuperación emprendimiento
Meet: FICHA 2713651
meet.google.com/xwn-coek-pjt?authuser=0
Almacenamiento lleno Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
N
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ ...
Varios participantes abandonaron la reunión
Nicolas hernandez
17:15 | FICHA 2713651
Buscar
ESP
5:15 p. m.
10/11/2023

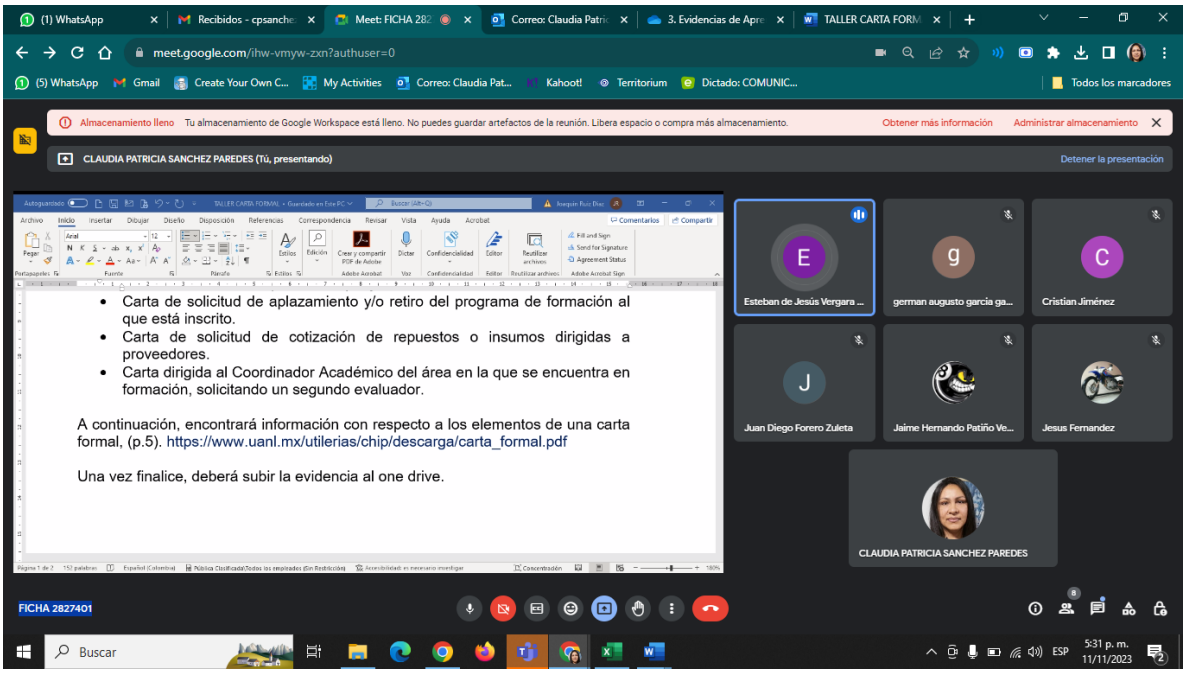

WhatsApp
Recuperación emprendimiento
Meet: FICHA 2713651
Meet: GRUPO 1
meet.google.com/zhm-hugi-rky
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
NICOLAS DAVID HERNANDEZ MUOZ (Presentando)
¿Cómo captara clientes del negocio?
-Marketing Digital
-Estrategias de Precios Competitivos
-Personalización y Soluciones a Medida capacidad para ofrecer soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades del cliente.
Relación con el cliente
¿De qué tipo será la relación con los clientes?
Manera presencial.
-Atención al Cliente y Soporte Técnico.
-Plataformas de Colaboración por parte de la tecnología.
-Servicios y Mantenimiento Continuo, existen equipos industriales complejos, la relación con el cliente puede extenderse más allá de la venta inicial.
Ofrecer contratos de servicios y mantenimiento continuo para garantizar el funcionamiento óptimo de los equipos a lo largo del tiempo.
Flujo de ingresos
¿De dónde provienen los ingresos del negocio?
¿Cómo ingresan los recursos?
¿Cuanto valdría su producto o servicio?
N
NICOLAS DAVID HERNANDEZ MUOZ
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
17:29 | GRUPO 1
Buscar
ESP
5:29 p. m.
10/11/2023

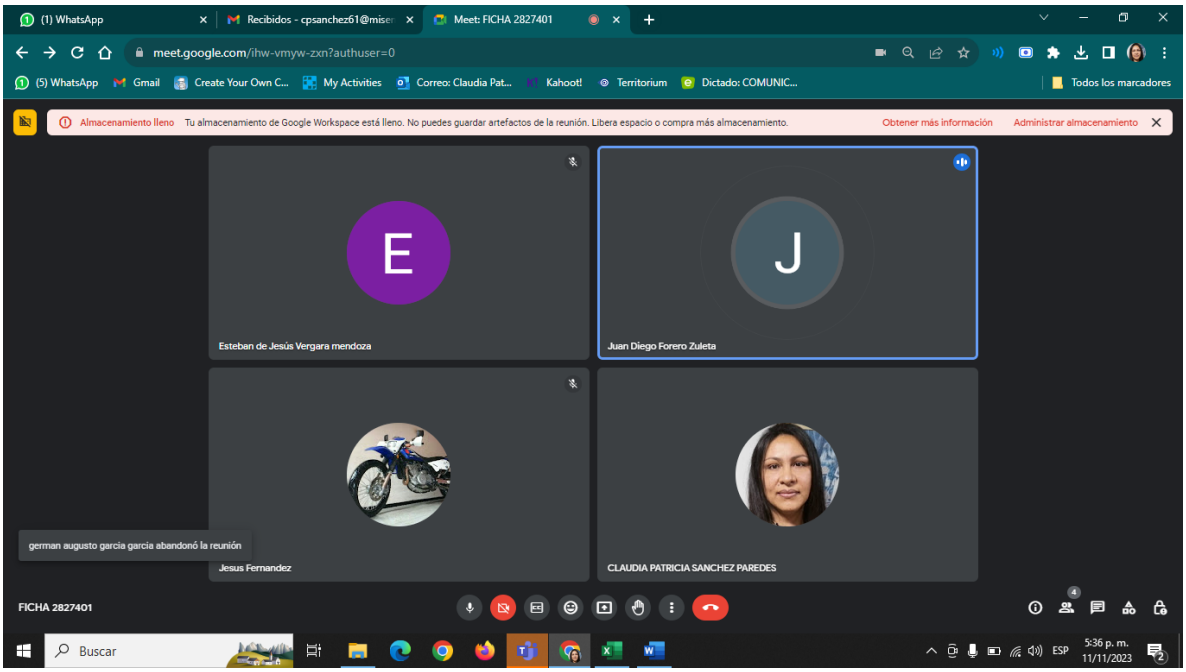
FICHA 2827401

NOVIEMBRE 11

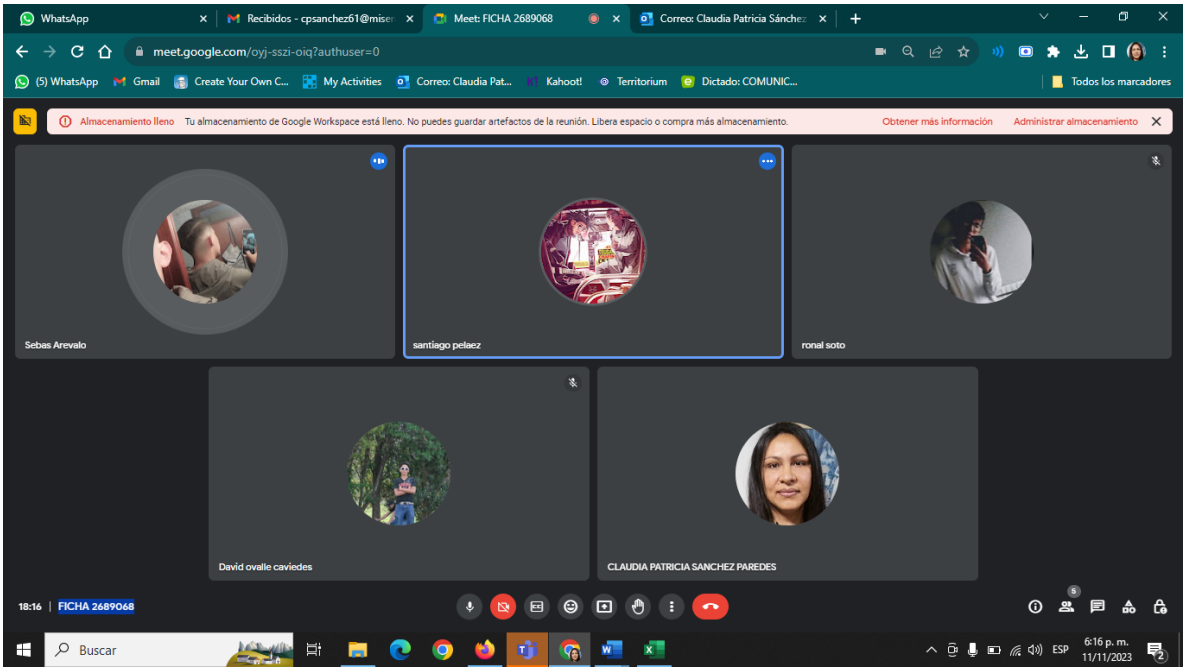


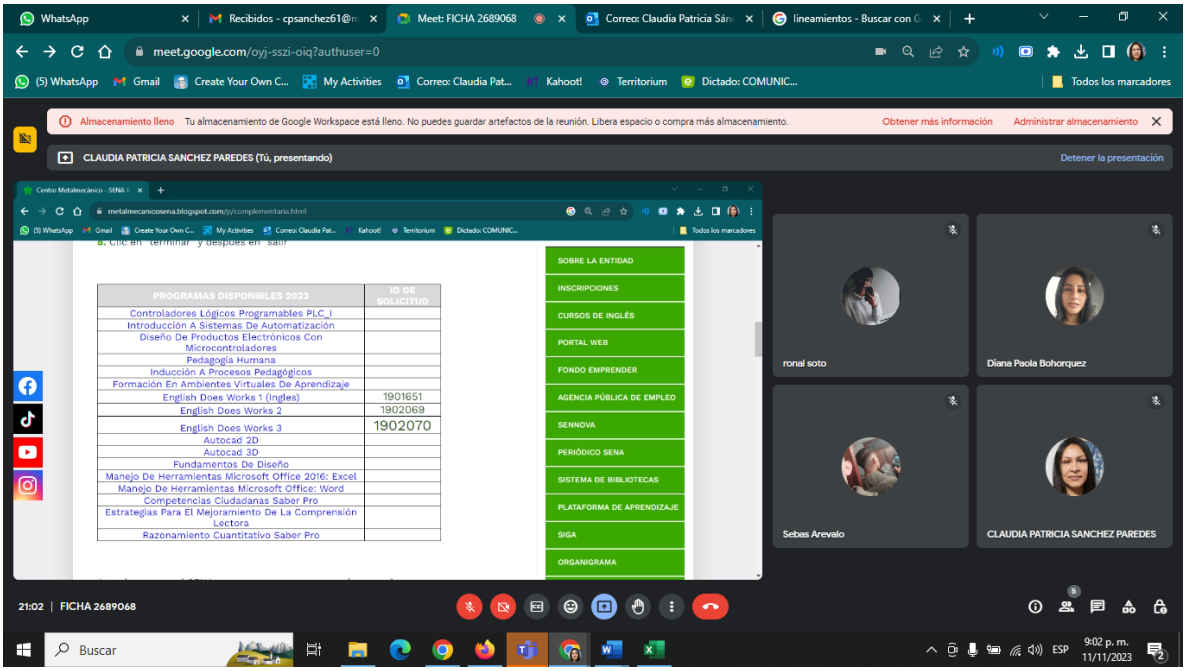


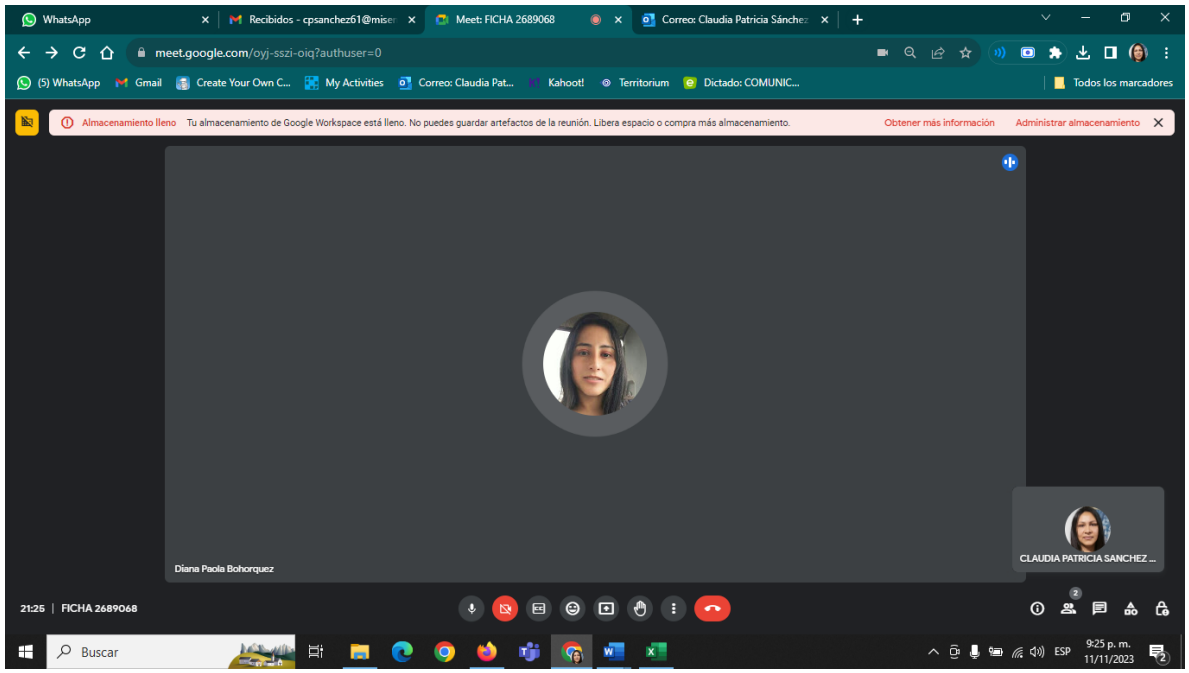

(1) WhatsApp
Recibidos - cpsanche
Meet: FICHA 282
Correo: Claudia Patric
3. Evidencias de Apre
TALLER CARTA FORM
meet.google.com/ihw-vmyw-zxn?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES (Tú, presentando)
Detener la presentación
Carta de solicitud de aplazamiento y/o retiro del programa de formación al que está inscrito.
Carta de solicitud de cotización de repuestos o insumos dirigidas a proveedores.
Carta dirigida al Coordinador Académico del área en la que se encuentra en formación, solicitando un segundo evaluador.
A continuación, encontrará información con respecto a los elementos de una carta formal, (p.5). https://www.uanl.mx/utilerias/chip/descarga/carta_formal.pdf
Una vez finalice, deberá subir la evidencia al one drive.
Esteban de Jesús Vergara ...
german augusto garcia ga...
Cristian Jiménez
Juan Diego Forero Zuleta
Jaime Hernando Patiño Ve...
Jesus Fernandez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
FICHA 2827401
Buscar
ESP
5:31 p. m.
11/11/2023


(1) WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@misen
Meet: FICHA 2827401
meet.google.com/ihw-vmyw-zxn?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
E
Esteban de Jesús Vergara mendoza
J
Juan Diego Forero Zuleta
german augusto garcia garcia abandonó la reunión
Jesus Fernandez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
FICHA 2827401
Buscar
ESP
5:36 p. m.
11/11/2023

FICHA 2689068

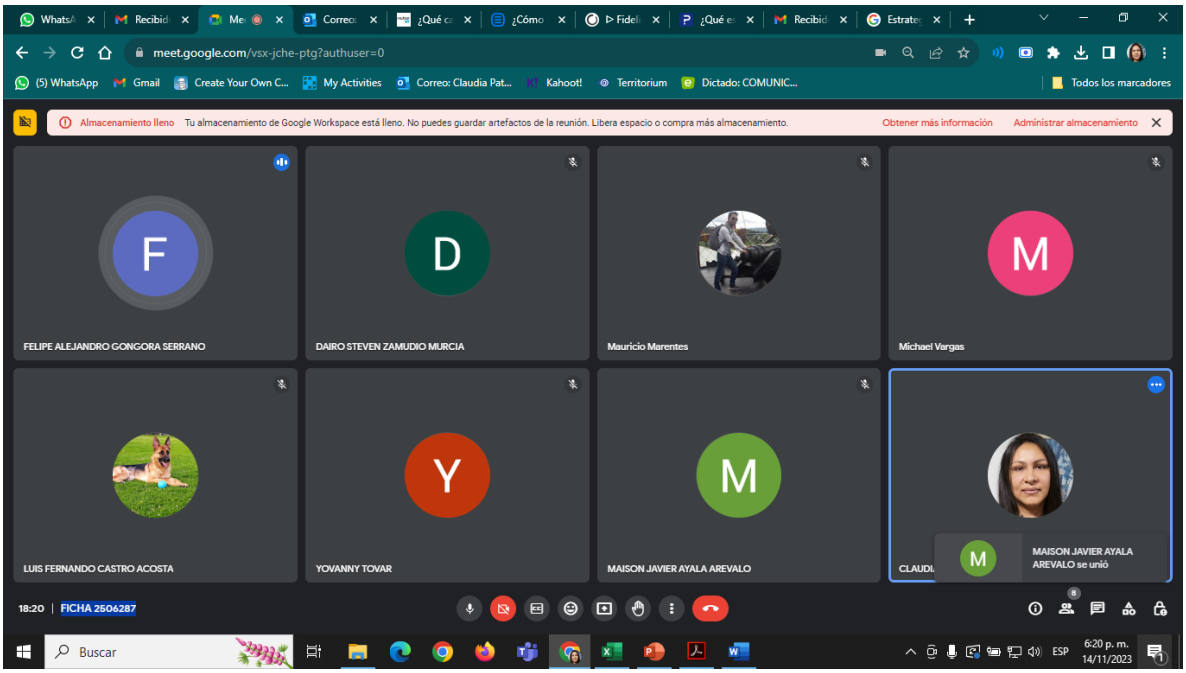


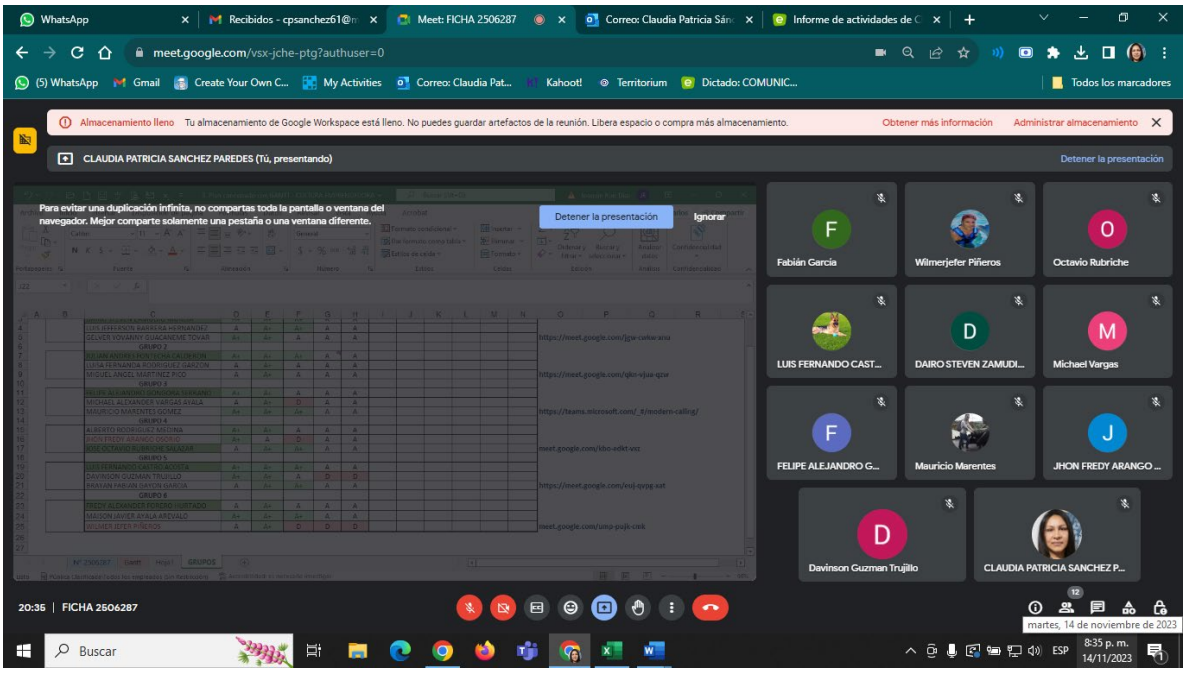


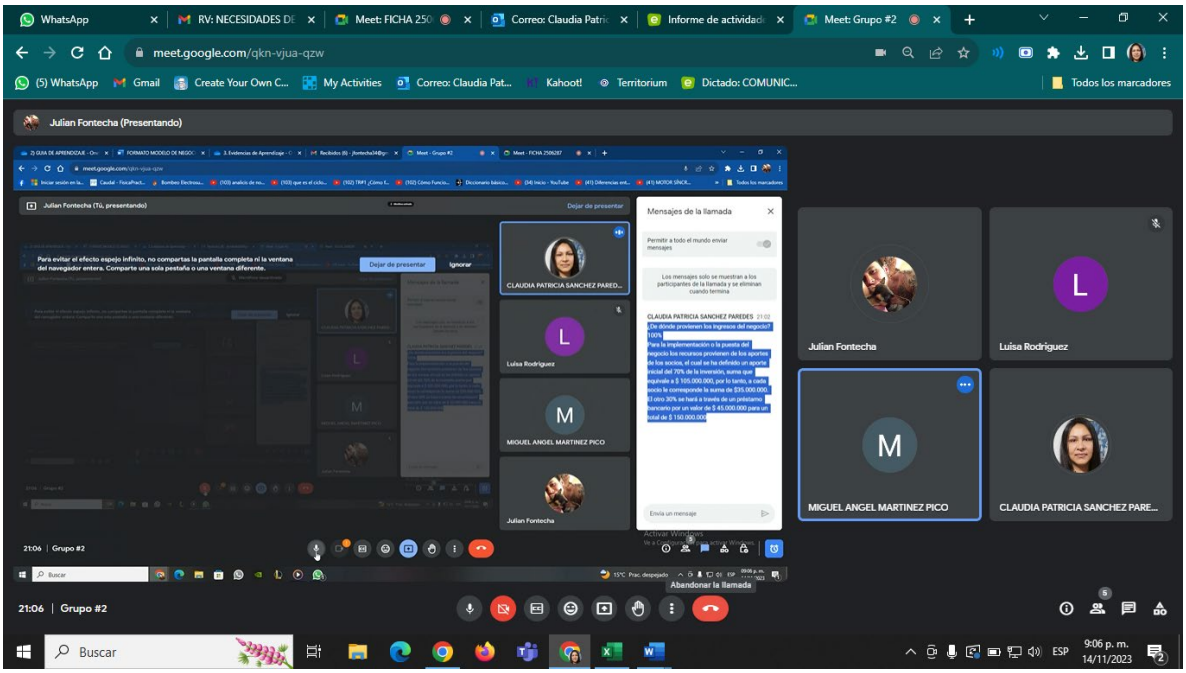

WhatsApp
Recibidos - cpsanchez61@mise
Meet: FICHA 2689068
Correo: Claudia Patricia Sánche
meet.google.com/oyj-sszi-oiq?authuser=0
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
Almacenamiento lleno
Tu almacenamiento de Google Workspace está lleno. No puedes guardar artefactos de la reunión. Libera espacio o compra más almacenamiento.
Obtener más información
Administrar almacenamiento
Diana Paola Bohorquez
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ ...
21:25 | FICHA 2689068
Buscar
ESP
9:25 p. m.
11/11/2023

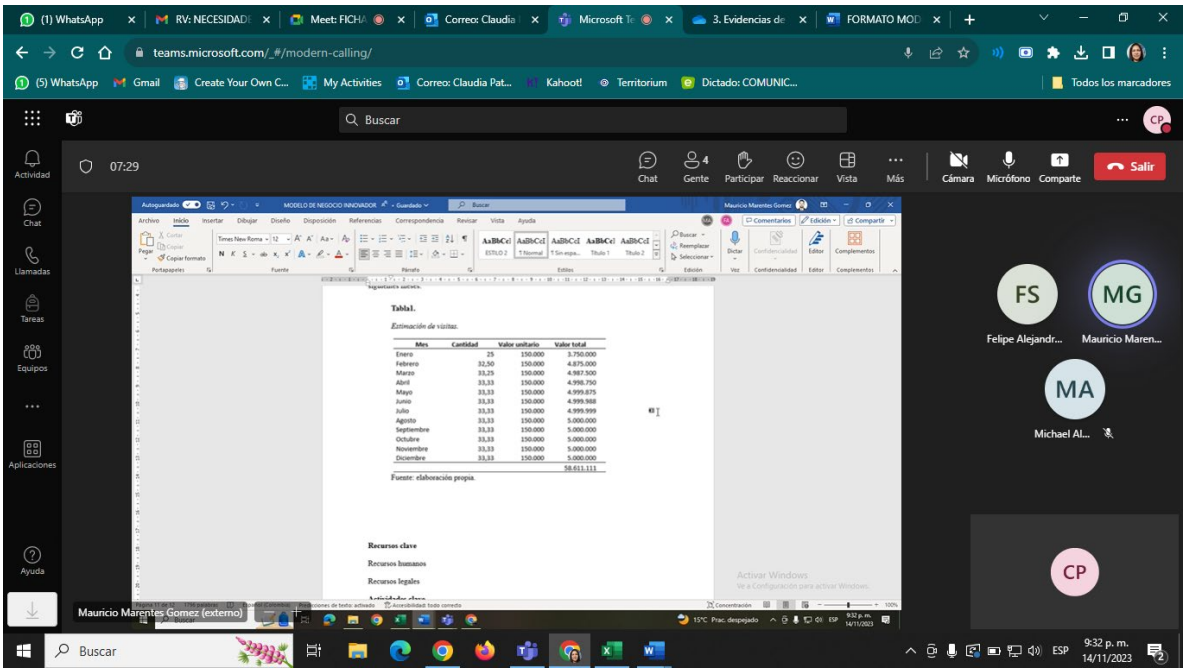
FICHA 2506287

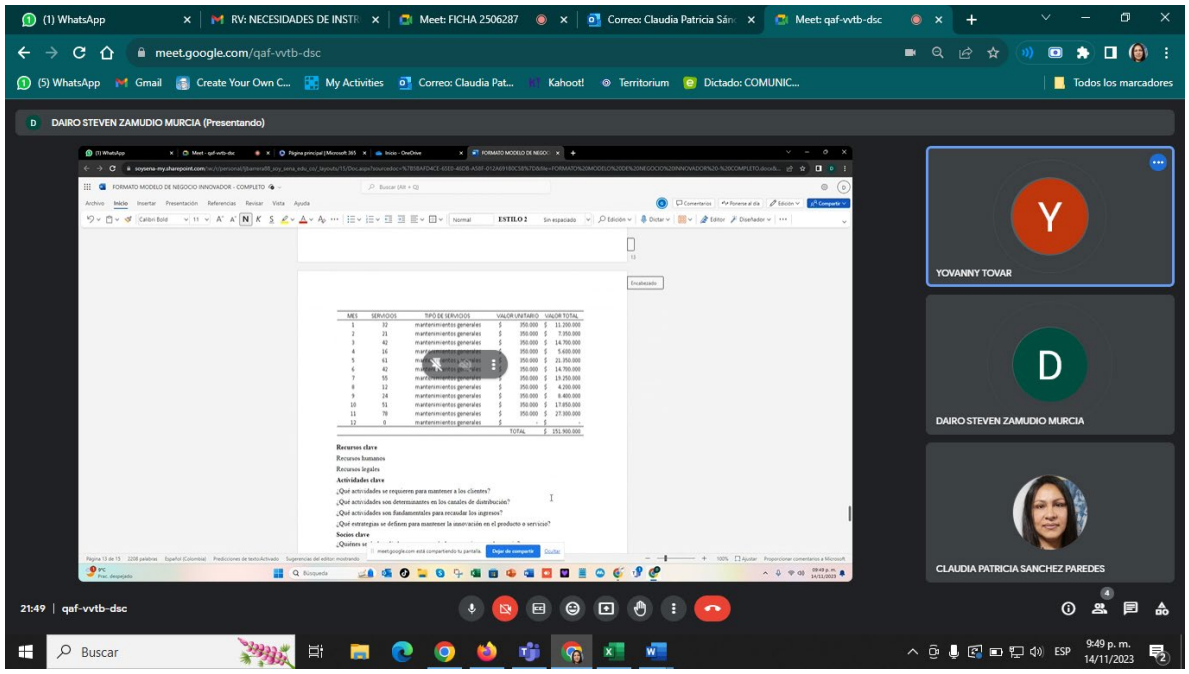
NOVIEMBRE 14






meet.google.com/qkn-vjua-qzw
Julian Fontecha (Presentando)
Julian Fontecha
Luisa Rodriguez
MIGUEL ANGEL MARTINEZ PICO
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PARE...
21:06 | Grupo #2
Abandonar la llamada
Buscar


teams.microsoft.com/_#/modern-calling/
Buscar
07:29
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Más
Cámara
Micrófono
Comparte
Salir
Tabla1.
Estimación de visitas.
Recursos clave
Recursos humanos
Recursos legales
Felipe Alejandr...
Mauricio Maren...
Michael Al...
Mauricio Marentes Gomez (externo)
Buscar


(1) WhatsApp
RV: NECESIDADES DE INSTR
Meet: FICHA 2506287
Correo: Claudia Patricia Sán
Meet: qaf-vvtb-dsc
meet.google.com/qaf-vvtb-dsc
(5) WhatsApp
Gmail
Create Your Own C...
My Activities
Correo: Claudia Pat...
Kahoot!
Territorium
Dictado: COMUNIC...
Todos los marcadores
DAIRO STEVEN ZAMUDIO MURCIA (Presentando)
Recursos clave
Recursos humanos
Recursos legales
Actividades clave
¿Qué actividades se requieren para mantener a los clientes?
¿Qué actividades son determinantes en los canales de distribución?
¿Qué actividades son fundamentales para recaudar los ingresos?
¿Qué estrategias se definen para mantener la innovación en el producto o servicio?
Socios clave
Y
YOVANNY TOVAR
D
DAIRO STEVEN ZAMUDIO MURCIA
CLAUDIA PATRICIA SANCHEZ PAREDES
21:49 | qaf-vvtb-dsc
Buscar
ESP
9:49 p. m.
14/11/2023

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Auxiliar mecánica industrial
- Código del Programa de Formación: 841500
- Nombre del Proyecto: Fabricación de componente mecánico utilizando procesos de ajuste para la industria metalmecánica de la zona de influencia del cide Soacha.
- Fase del Proyecto: Evaluación
- Actividad de Proyecto: Realizar lista de chequeo para validación de pieza mecanizada por ajuste
- Competencia: fomento de la cultura emprendedora
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

A través de esta guía de aprendizaje, usted como aprendiz logrará los conocimientos necesarios para integrar los elementos de la cultura emprendedora, a la vez estará en capacidad de estructurar un plan de negocio, valorar la propuesta de negocio fortalecer conocimientos y conceptos básicos de la cultura emprendedora, de ahí la importancia de comprender los fudamentod relacionados con emprendimiento que le permitan llegar al planteamiento de una idea de negocio innovador.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL

Según el artículo Concepto de emprendimiento (Raffino, 2019) “Emprendimiento proviene del francés ‘entrepreneur’, que significa pionero, y se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta”, llevándolo al contexto de empleabilidad y desarrollo laboral es el equivalente de empezar un proyecto productivo o de prestación de un servicio y desarrollarlo hasta alcanzar el lucro.

Para conocer un poco más sobre ideas de negocio a continuación podrá conocer dos emprendimientos colombianos que encontraron satisfacer una necesidad y actualmente tienen presencia a nivel nacional e internacional.

Descripción de la(s) Actividad(es): Observar los videos de emprendimientos exitosos en Colombia en los enlaces.

- Ver los videos dispuestos en los enlaces y a continuación en una mesa redonda, debatir acerca de las siguientes preguntas: ¿Qué llevo a estos emprendedores colombianos a tener éxito? y de acuerdo con esto ¿Cuáles son los aspectos más importantes para tener en cuenta al momento de desarrollar una idea o un emprendimiento?, ¿Por qué es importante hacer un plan de negocio?

Enlaces de los videos de emprendimientos en Colombia:

Enlace 1: **“Emprendimiento” de Yokoi Kenji**

https://www.youtube.com/watch?v=YZi5vam33ow

Enlace 2: **Diez emprendedores exitosos**

https://www.youtube.com/watch?v=xdcO744nVws

Adicionalmente se desarrollará un documento en Word de conocimientos previos y conteste las preguntas en un documento de texto físico o digital de manera individual, tenga en cuenta que deberá subirlo al espacio de evidencias asignado por el instructor y también se desarrollará el test de cualidades emprendedoras para determinar de manera individual las competencias de cada aprendiz. Estos test serán suministrados por el instructor.

Duración de la actividad: 4 horas (inducción competencia, concertación plan de formación)

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.2. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Existen diferentes métodos para ideación y emprendimiento, algunas herramientas que ayudan a definir la idea que se tiene de negocio como por ejemplo el de los cincos puntos claves de una idea de negocio, que consiste en contestar **5** simples preguntas que ayudan a establecer si se tiene una claridad sobre lo que se va a desarrollar. Esta metodología de los cinco puntos está enfocada específicamente en el producto y si cubre alguna necesidad especifica en el mercado.

Cinco puntos clave:

1. Descripción del producto o servicio que vas a ofrecer al mercado.
2. La necesidad que cubre tu producto o servicio. Si tu idea de negocio cubre una nueva necesidad tendrás muy poca competencia.
3. Clientela potencial: ¿A quién está dirigido? Hay que concretar las características esenciales que definen a nuestros clientes.
4. Competencia: Hay que hacer un análisis exhaustivo de los productos o servicios de la competencia, cuáles son sus características y que métodos o estrategias utilizan aquellas empresas con las que vas a competir en el mercado.
5. Valor añadido: Es la parte en la que queda plasmado que va a diferenciar tu producto.

Descripción de la(s) Actividad(es): Cinco puntos clave

- Tomar una idea de negocio nueva o de algún emprendimiento que ya esté en marcha y contestar los cinco puntos clave en un documento de texto físico o digital de forma individual, luego reunirse con el equipo de trabajo y escoger una (1) idea de negocio a desarrollar a lo largo de la competencia (Grupal).

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Individual - Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión Word, con los 5 puntos clave (idea individual). ● Documento en extensión Word, con los 5 puntos clave (idea seleccionada).

Duración de la actividad: 2 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

Una vez caracterizada la idea de negocio es importante reconocer que tipo de emprendimiento vamos a desarrollar y cuales serán las características principales de ese emprendimiento, basándonos en los tipos de emprendimientos, trabajados en la primera parte de la guía en fundamentos básicos, es importante una vez se tenga clara la idea de negocio, reconocer a que tipo de emprendimiento pertenece, describiendo sus características y estableciendo los criterios claros de la idea de negocio.

Descripción de la(s) Actividad(es): Identificación y clasificación de la idea de negocio

Basandose en la actividad de ***taller de conocimientos previos*** se deberá trabajar de manera grupal de 3 a 4 integrantes una presentación con la idea de negocio seleccionada en la cual se presente, a que tipo de emprendimiento corresponde la idea de negocio seleccionada, las características de esa idea de negocio y la justificación por la cual la escogieron en PowerPoint (Grupos de trabajo).

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión PowerPoint, Tipo de emprendimiento

Duración de la actividad: 2 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

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

Diseñar el Plan de negocio para una idea de negocio de acuerdo con el programa de formación y contexto productivo y social.

Para el desarrollo de un nuevo emprendimiento, siempre es necesario el desarrollo de un plan de negocio, que permitirá tener claridad y visualizar de manera globla el proyecto que se va a desarrollar. Según el libro generación de modelos de negocio "Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor" (Pigneur & Osterwalder, 2011).

Para desarrollar la idea de negocio se diligenciará el documento modelo de negocio innovador, el cual será suministrado, entregado y explicado por su instructor.

3.4.1. Paso uno: Definición del producto o servicio

Al momento de desarrollar una idea de negocio, uno de los principales cuestionamientos que deben desarrollarse es ¿A que necesidad corresponde mi negocio? ¿Qué novedad aporta mi producto o servicio frente a lo que se ofrece en el mercado? Estas dos preguntas serán de gran importancia para lograr tener claridad frente a la idea de negocio que se va a empezar a desarrollar.

Descripción de la(s) Actividad(es): Definición del producto o servicio

Por lo tanto para este paso usted deberá desarrollar una descripción clara pero detallada del producto o servicio a tener en cuenta, a través de un cuadro descriptivo que contempla las características de la idea de negocio.

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión Word, Definición del producto o servicio

Duración de la actividad: 4 horas

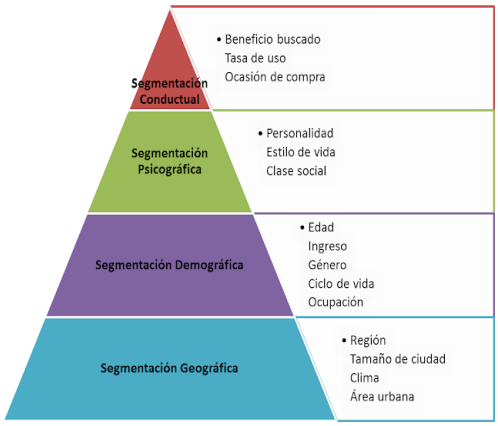
Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.2. Paso uno: Segmentación de clientes

Existen diferentes segmentos de mercado (Pigneur, A. O. 2011). pero la estrategia que se recomienda a través de esta guía es la segmentación del mercado o mercado segmentado que permite "identificar segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades y comportamientos para así poder aplicar estrategias de marketing bien diferenciadas para cada uno de ellos" (Designer.com, 2020) planteando un perfil del consumidor o cliente, aunque si el aprendiz maneja otra metodología puede usarla.

Figura 1

Tipos de segmentación de cleintes



Fuente: Pirámide de segmentos (Tercero y, 2018)

Segmentar es el proceso mediante el cual se divide el mercado en diferentes grupos de personas con características similares, por esto en el mercado segmentado lo que se busca es identificar al grupo de individuos que poseen características similares y que podrían estar interesados en consumir regularmente el producto o servicio de la idea de negocio.

Descripción de la(s) Actividad(es): Segmento de Clientes

Definir el perfil del cliente y/o consumidor para la idea de negocio de acuerdo con los parámetros básicos de segmentación de mercados en el formato modelo de negocio innovador, allí deberá responder las preguntas: ¿Quién es el comprador de su bien o servicio?,¿Quién compra el bien es el mismo que lo consume?, ¿Cuáles son las características de los clientes o consumidores finales (demográficos, comportamentales, emocionales etc.) ?, ¿Por qué seleccionó esos clientes?, ¿Dónde están ubicados los clientes?

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal ● Documento en extensión WORD, segmento de clientes en el formato plan de negocio innovador.

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.3. Resumen del proyecto

Una vez caracterizado el cliente potencial de la idea de negocio y entendiendo las diferentes variables que lo rigen es el momento de conocer el resumen del proyecto, contemplando el estudio de mercado, la competencia, los posibles riesgos presentados y el futuro que se le quiere dar a la idea de negocio.

Descripción de la(s) Actividad(es): Propuesta de Valor

Diseñar la propuesta de valor de acuerdo con el diagnóstico del de cliente potencial utilizando la metodología de construcción de PV en el formato modelo de negocio innovador, allí deberá responder las repreguntas propuestas. ¿Cuál es la necesidad que investigaron?, ¿Cuál es el elemento diferenciador?, ¿De qué se trata el negocio?, ¿Cuáles son las ventajas que ofrece el producto o servicio?, ¿Con qué otros productos o servicios compite la propuesta?

Resultado de la Actividad **R2:** Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión WORD,Resumen del proyecto

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.4. Recursos Clave

Para empezar, se debe aclarar que los recursos clave de una idea de negocio se refieren a lo que necesito físico, legal, intelectual, humano y económico para poner a funcionar la idea de negocio, por este motivo se hace necesario conocer esta información que permitirá definir las inversiones y desembolsos que se necesitan para desarrollar la idea de negocio.

Legales

Esta categoría se refiere a los aspectos decretados por el estado para ejercer las labores como comerciante, a diferencia de los otros requerimientos que dependen del producto o servicio que se vaya a desarrollar, estos son generales para todos los comerciantes de un país. Se podrían dividir en dos grupos empresariales y tributarios. Todos los establecimientos que ofrecen productos o servicios están sujetos según el país a cumplir con una serie de requisitos en el caso de Colombia están regidos por el código de comercio.

Intelectuales

Los recursos intelectuales, como marcas, información privada, patentes, derechos de autor, asociaciones y bases de datos de clientes son elementos cada vez más importantes en un modelo de negocio sólido.

Humanos

Todas las empresas necesitan talento humano, aunque en algunos modelos de negocio las personas son más importantes que en otros. En los ámbitos creativos y que requieren un alto nivel de conocimientos, los recursos humanos son vitales. Para una empresa farmacéutica como Lasanté, por ejemplo, el talento humano es indispensable, su modelo de negocio se basa en un ejército de científicos expertos y un gran equipo comercial con agentes experimentados. Tenga en cuenta que hay unos aspectos legales que se deben tener en cuenta en este punto dependiendo del tipo de contratación que se realice.

Físicos

En esta categoría se incluyen los activos físicos, como instalaciones de fabricación, edificios, vehículos, máquinas, sistemas, puntos de venta, materias primas, materiales de consumo y redes de distribución según sean los productos o servicios de la idea de negocio.

Económicos

Los modelos de negocio requieren recursos o garantías económicos, como dinero en efectivo, líneas de crédito o una cartera de opciones sobre acciones, para obtener los otros tipos de recursos. El fabricante de telecomunicaciones Ericsson ofrece un ejemplo de optimización de recursos económicos en un modelo de negocio. Esta empresa tiene la opción de solicitar fondos a los bancos y mercados de capitales para después utilizar una parte de los ingresos netos para ofrecer financiación a los compradores de equipos, garantizando así que los clientes hagan sus pedidos a Ericsson en vez de a los computadores.

Descripción de la(s) Actividad(es): Recursos Clave

Realizar la lista de recursos clave indicando: **Recursos legales**: identificando cuales con los pasos para crear una S.A.S en Colombia y cuáles son los permisos y licencias que requiere para poner en marcha su negocio, (matricula mercantil, Rut, matricula industria y comercio, patente de sanidad, certificado cuerpo de bomberos, certificado uso del suelo etc.) **Recursos o talento humano:** en este ítem deberá definir mínimo seis cargos con funciones, títulos de educación requerido, tiempo de experiencia, remuneración, tipo de riesgo laboral, y la modalidad de contratación. **Recursos físicos:** tipos de requerimientos físicos; como por ejemplo mobiliario, cantidad, valor unitario, valor total, cotos totales de la compra. Tenga en cuenta que existen dos áreas en las empresas área productiva y área administrativa.

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión WORD, recursos claves

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.5. Actividades Clave

Por otro lado, las actividades clave son los procedimientos que se tienen que llevar a cabo para hacer funcionar la idea desde el alistamiento de elementos base o materias primas hasta el momento de la postventa, todo esto permitirá tener un panorama claro para diligenciar el siguiente bloque pues determinará que otras personas, empresas y/o compañías se necesita tener como aliadas para la continuidad de la idea de negocio.

A continuación, encontrará cuatro (4) tipos de actividades que se consideran importantes para la idea de negocio.

Actividades de alistamiento

Actividades de producción

Actividades de venta

Actividades administrativas

Descripción de la(s) Actividad(es): Actividades Clave

Realizar los procedimientos según los requerimientos productivos, administrativos y de venta; para ello puede dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué actividades requiere desarrollar la empresa para elaborar el producto o servicio?, ¿Qué actividades se requieren para mantener a los clientes?, ¿Qué actividades son determinantes en los canales de distribución?, ¿Qué actividades son las más importantes en el funcionamiento del negocio?, ¿Qué estrategias se definen para mantener la innovación en el producto o servicio?, ¿Qué actividades son fundamentales para recaudar los ingresos?, ¿Qué estrategias se definen para mantener la innovación en el producto o servicio?

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión WORD, actividades clave en el formato modelo de negocio

innovador.

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.6. Cronograma

El último bloque esta destinado para realizar la planeación en términos del tiempo y las actividades que se implementaran para la ejecución del proyecto en un tiempo determinado, por lo tanto es importante plasmarlo en un cronograma donde se evidencie la ejecución de las activiades

Descripción de la(s) Actividad(es): Cronograma

Desarrollo de un cronograma con las actividades a desarrollar para la implementación del proyecto y con las fechas proyectadas para su desarrollo

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión Word, Cronograma

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.7. Presentación y sustentación

Otra parte importante en desarrollo de proyectos de emprendimiento es la presentación de las ideas de negocios, consolidando la información obtenida en informes o proyectos, para este fin se sugiere desarrollarlas en tipo presentación para explicar el proyecto desarrollado a los compañeros y al instructor

Descripción de la(s) Actividad(es):

Presentación en power point del proyecto finalizado.

Resultado de la Actividad : R3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión word, Entrega documento y Presentación final

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

3.4.8. Proceso de negociación

Dentro del proceso de emprendimiento es importante desarrollar habilidades y técnicas de negociación que faciliten el proceso de crear una idea de negocio o de generar fomentar una unidad productiva a través de ofertar comercialmente, el producto o servicio que se esper desarrollar. Por lo tando dentro de este bloque se pretende desarrollar un fortalecimiento en los conceptos y en las técnicas para vender y negociar cualquier tipo de emprendimiento.

Descripción de la(s) Actividad(es): Cronograma

Desarrolle la actividad correspondiente a los conceptos básicos de técnicas y habilidades de negociación y como pueden ser aplicables al proyecto

Resultado de la Actividad
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión Word, Conceptos básicos de negociación

Duración de la actividad: 4 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

Descripción de la(s) Actividad(es): Cronograma

Desarrolle una clínica de ventas para vender a sus compañeros el producto o servicio que desarrollo a lo largo del trimestre

Resultado de la Actividad **R4 4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.**
Modalidad de Trabajo: Grupal **Almacene los siguientes documentos en su portafolio de evidencias previa revisión de su instructor.** ● Documento en extensión Word, Cuadro relación ventas incluida en el trabajo de plan de negocios final.

Duración de la actividad: 8 horas

Materiales requeridos: Computadores con acceso a Internet.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de conocimiento: Foro Taller conocimientos previos Test cualidades emprendedoras **Evidencias de desempeño:** Cada uno de los bloques del modelo Canva **Evidencias de producto:** Plan de negocio completo en formato PDF	- Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en	Cuestionario Resultados cuantitativos del Test interactivo Plataforma Kahoot Lista de chequeo Exposición Proyecto plan de negocio Exposición

	cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo. - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ángeles Inversionistas: Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas.

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Clúster: Se define como una concentración de empresas e instituciones interconectadas en la actividad económica que desarrollan, cerca geográficamente unas de otras.

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

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Empresa: Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

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.

Fuentes de financiación: Las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

Modelo de Negocio: Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

Plan de Negocio: Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Designer.com. (15 de 01 de 2020). *Designer*. Recuperado el 24 de 02 de 2020, de Designer.com: https://desygner.com/es/blog/segmentacion-de-mercado/

Gil, S. (07 de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 20 de 03 de 2020, de Economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html

INNPulsa Colombia. (2019). *INNPulsa Colombia*. Recuperado el 29 de 01 de 2020, de innpulsacolombia.com: https://innpulsacolombia.com/sites/default/files/guia_para_el_diligenciamiento_marco_logico.pdf

Osterwalder, A. (2011). Modelo Canvas. *Barcelona: Deusto SA Ediciones*.

Pigneur, Y., & Osterwalder, A. (2011). *Generación de modelos de negocio* (Primera ed.). Barcelona, España: Centro Libros PAPF, S. L. U. Recuperado el 2020, de https://drive.google.com/file/d/1N-Fefyohgt2ILSNh4xnQ7M64kBtB-Lpw/view?usp=sharing

Raffino, M. E. (2019 de 02 de 2019). *Concepto. De*. Recuperado el 27 de 01 de 2020, de Concepto. De: https://concepto.de/emprendimiento/#ixzz6CGe2fQ5Z

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Juan David Santos Tamayo Laila Tatiana Matta Caicedo	Instructor Instructor	Comercio y Servicios Comercio y Servicios	03/02/2020 03/02/2020

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	Claudia Patricia Sánchez Paredes	Instructor	Centro Metalmecánico	14/11/2023	Actualización Formato
	Tatiana Mesa Henao	Instructor	Centro Metalmecánico	14/11/2023	Actualización Formato
	Hilda Veloza Sosa	Instructor	Centro Metalmecánico	14/11/2023	Actualización Formato