PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Duitama, Noviembre de 2023

Señor (a)
JENNY ALEXANDRA SOLER GRANADOS
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4939676
Coordinadora académica
Coordinación académica CEDEAGRO
Duitama

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.4939676 del año 2023

MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON, identificado con la cédula de ciudadanía No. 46372073 de Sogamoso, en mi calidad de Contratista del SENA, en Cedeagro, 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: VEINTI OCHO MILLONES CUATROCIENTOS VEINTI TRES MIL VENTI DOS PESOS M/CTE ($28,423,022) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de agosto de 2023 por valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE. ($ 2,881,597) b) seis (6) pagos iguales por los meses de agosto a noviembre de 2023 por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS VEINTI NUEVE MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE. ($3.929.450) cada uno c) un pago final en diciembre por valor de MILLON NOVECIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL SETECIENTOS VEINTI CINCO PESOS M/CTE. ($ 1.964.725)..

Plazo: Será 217 Dias hasta el 15 de diciembre de 2023

OBJETO:
Prestar servicios personales para planear, orientar y evaluar actividades de formación profesional integral que imparte el Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial en el área de Administración del programa de formación Titulada Regular y/o Complementaria, de acuerdo con los lineamientos y normatividad vigente

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear, orientar, realizar seguimiento y evaluar la formación profesional integral, aplicando las guías y procedimientos emitidos por la Dirección de Formación Profesional del SENA, el Sistema Integrado de Gestión y Auto Control SIGA, los lineamientos del equipo pedagógico de Centro y las orientaciones de la Coordinación Académica	**Semana del 7 al 10 de a Noviembre** **Titulada 1** **Ficha:2671299** **Tgo. En Producción Agropecuaria Ecológica** **Competencia**: Ejecutar planes de mercadeo de acuerdo con los objetivos y recursos de la organización **Resultados de aprendizaje:** Elaborar plan de mercadeo según métodos y técnicas de planeación. **Semana del 14 al 17 de Noviembre** **Complementaria** **Ficha:2888100** **Técnicas de ventas** **Competencia**: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización. **Resultado de aprendizaje:** RAP Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme	**Titulada 1 Y Complementaria** Anexo 1.1 Plan de trabajo. -Anexo 1.2 Planeación pedagógica - Anexo 1.3 Guías de aprendizaje - Anexo 1.4 Material de apoyo. - Anexo 1.5 Instrumentos de evaluación Anexo 1.6 Listados de asistencia

		a las políticas de venta y los términos de negociación. **Semana del 20 al 24 de Noviembre** **Trabajo en Registro calificado** **Programa: Tecnología En Gestion Empresarial y estrategias para la prodductividad** **Del 27 de Noviembre al 01 de diciembre** Trabajo curricular y alistamiento para recolección de documentación programa técnico Operaciones de Comercio Exterior Chiquinquirá	
2	Apoyar la ejecución de las actividades académicas a las que sea convocado por la Subdirección de Centro, supervisión del contrato y/o las coordinaciones del Centro de Formación.	Durante el mes objeto de cobro: **Semana del 20 al 24 de Noviembre** **Trabajo en Registro calificado** **Programa: Tecnología En Gestion Empresarial y estrategias para la prodductividad** **Actividad**: Elaborar la justificación del programa para registro calificado y diligenciar archivos en Excel de profesores y medios educativos	Anexo 2. .Pantallazos DRIVE
3	Registrar, verificar y actualizar los sistemas de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral	**Titulada 1** **Fichas: 2671299** **Tgo. En Producción Agropecuaria Ecológica** **Complementaria 1** **Ficha: 2888100** **Técnicas de ventas** Se registró las respectivas novedades de aprendices en Sofia Plus. - Se realizó de manera presencial la formación con los aprendices. - Reporte juicios de evaluación - calificación de evidencias en Territorium, físicas y evidénciales.	**Titulada 1 y Complementaria 1** Anexo 3 Pantallazo contenido del curso en territorium – Pantallazo evidencias en territorium.
4	Presentar de acuerdo con el cronograma la documentación necesaria para verificar	Durante el mes objeto de cobro: Se Presentó el Informe de ejecución contractual - Planilla de pago seguridad social y certificado de	EVIDENCIAS 4 Pantallazo de cargue en drive Carpeta estadística

	el cumplimiento del objeto contractual, de acuerdo con los lineamientos establecidos por la entidad y el Sistema Integrado de Gestión y Auto Control SIGA	pago, formato certificado dependientes	GC_46372073_73923_NOV_2023 Y GF_46372073_73923_NOV_2023
5	Las demás requeridas por la Entidad en coherencia con la naturaleza del objeto contractual y el perfil profesional	Durante el mes objeto de cobro no se desarrollaron otras actividades	

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.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla **8627845462** operador **Asopagos** del periodo de Octubre (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")
Evidencias en MARY ELIZABETH AGUIRRE EN ONE DRIVE 2023"

Cordialmente,

Firma

Mary Elizabeth Aguirre León

Contratista

C.C. No. 46372073

Recibí a satisfacción:

Firma

Jenny Alexandra Soler Granados

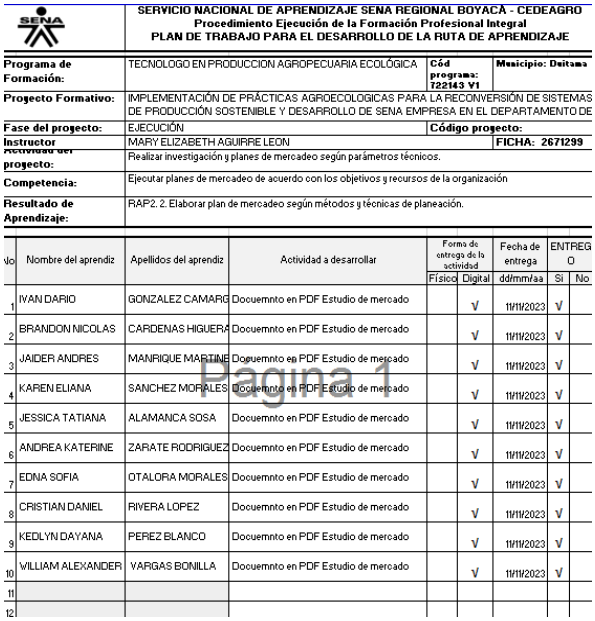
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.4939676**

Coordinadora Académica CEEAGRO

Semanas del al 7al 10 y del 14 al 17; de Noviembre

1.1 Plan de trabajo

- Ficha: 2671299 y 2888100

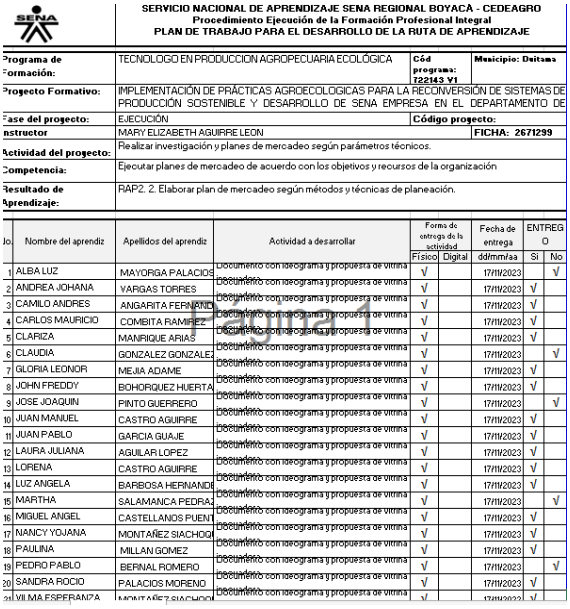


SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL BOYACÁ - CEDEAGRO
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
PLAN DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación:	TECNOLOGO EN PRODUCCION AGROPECUARIA ECOLÓGICA	**Cód programa: 722143 V1**	**Municipio: Duitama**
Proyecto Formativo:	IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS AGROECOLOGICAS PARA LA RECONVERSIÓN DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y DESARROLLO DE SENA EMPRESA EN EL DEPARTAMENTO DE		
Fase del proyecto:	EJECUCIÓN	**Código proyecto:**	
Instructor	MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON	**FICHA: 2671299**	
Actividad del proyecto:	Realizar investigación y planes de mercadeo según parámetros técnicos.		
Competencia:	Ejecutar planes de mercadeo de acuerdo con los objetivos y recursos de la organización		
Resultado de Aprendizaje:	RAP2. 2. Elaborar plan de mercadeo según métodos y técnicas de planeación.		

No.	Nombre del aprendiz	Apellidos del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega de la actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
				Físico	Digital	dd/mm/aa	Si	No
1	IVAN DARIO	GONZALEZ CAMARG	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
2	BRANDON NICOLAS	CARDENAS HIGUERA	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
3	JAIDER ANDRES	MANRIQUE MARTINE	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
4	KAREN ELIANA	SANCHEZ MORALES	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
5	JESSICA TATIANA	ALAMANCA SOSA	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
6	ANDREA KATERINE	ZARATE RODRIGUEZ	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
7	EDNA SOFIA	OTALORA MORALES	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
8	CRISTIAN DANIEL	RIVERA LOPEZ	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
9	KEDLYN DAYANA	PEREZ BLANCO	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
10	WILLIAM ALEXANDER	VARGAS BONILLA	Documento en PDF Estudio de mercado		√	11/11/2023	√	
11								
12								

Página 1



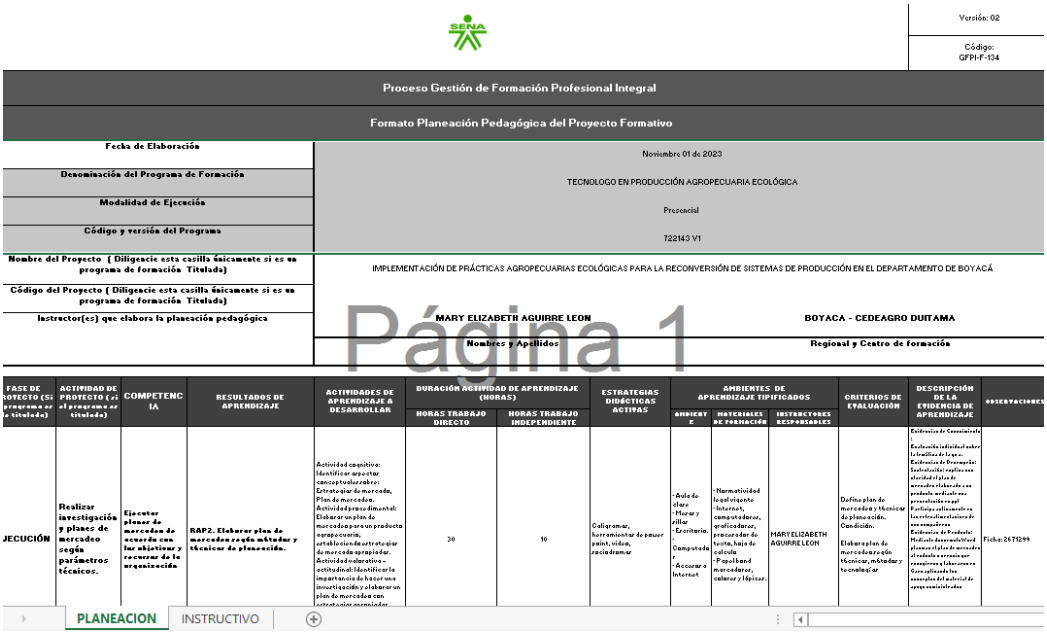
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL BOYACÁ - CEDEAGRO
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
PLAN DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación:	TECNOLOGO EN PRODUCCION AGROPECUARIA ECOLÓGICA	**Cód programa: 722143 V1**	**Municipio: Duitama**
Proyecto Formativo:	IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS AGROECOLOGICAS PARA LA RECONVERSIÓN DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y DESARROLLO DE SENA EMPRESA EN EL DEPARTAMENTO DE		
Fase del proyecto:	EJECUCIÓN	**Código proyecto:**	
Instructor	MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON	**FICHA: 2671299**	
Actividad del proyecto:	Realizar investigación y planes de mercadeo según parámetros técnicos.		
Competencia:	Ejecutar planes de mercadeo de acuerdo con los objetivos y recursos de la organización		
Resultado de Aprendizaje:	RAP2. 2. Elaborar plan de mercadeo según métodos y técnicas de planeación.		

No.	Nombre del aprendiz	Apellidos del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega de la actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
				Físico	Digital	dd/mm/aa	Si	No
1	ALBA LUZ	MAYORGA PALACIOS	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023		√
2	ANDREA JOHANA	VARGAS TORRES	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
3	CAMILO ANDRES	ANGARITA FERNAND	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
4	CARLOS MAURICIO	COMBITA RAMIREZ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
5	CLARIZA	MANRIQUE ARIAS	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
6	CLAUDIA	GONZALEZ GONZALEZ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023		√
7	GLORIA LEONOR	MEJIA ADAME	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
8	JOHN FREDDY	BOHORQUEZ HUERTA	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
9	JOSE JOAQUIN	PINTO GUERRERO	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023		√
10	JUAN MANUEL	CASTRO AGUIRRE	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
11	JUAN PABLO	GARCIA GUAJE	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
12	LAURA JULIANA	AGUILAR LOPEZ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
13	LORENA	CASTRO AGUIRRE	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
14	LUZ ANGELA	BARBOSA HERNANDE	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
15	MARTHA	SALAMANCA PEDRAZ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023		√
16	MIGUEL ANGEL	CASTELLANOS PUENT	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
17	NANCY YOJANA	MONTAÑEZ SIACHOQ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
18	PAULINA	MILLAN GOMEZ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
19	PEDRO PABLO	BERNAL ROMERO	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023		√
20	SANDRA ROCIO	PALACIOS MORENO	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	
21	VILMA ESPERANZA	MONTAÑEZ SIACHOQ	Documento con ideograma y propuesta de vitrina	√		17/11/2023	√	

Página 1

1.2 Planeación pedagógica Ficha: 2671299 y 2888100



Versión: 02
Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	Noviembre 01 de 2023
Denominación del Programa de Formación	TECNOLOGO EN PRODUCCIÓN AGROPECUARIA ECOLÓGICA
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	722143 V1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS AGROPECUARIAS ECOLÓGICAS PARA LA RECONVERSIÓN DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON
Nombres y Apellidos	BOYACA - CEDEAGRO DUITAMA
	Regional y Centro de formación

FASE DE PROYECTO (Si programa es titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (Si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
EJECUCIÓN	Realizar investigación y planes de mercadeo según parámetros técnicos.	Ejecutar planes de mercadeo de acuerdo con los objetivos y recursos de la organización	RAP2. Elaborar plan de mercadeo según métodos y técnicas de planeación.	Actividad cognitiva: Identificar aspectos conceptuales sobre: Estrategias de mercadeo, Plan de mercadeo. Actividad producto final: Elaborar un plan de mercadeo para un producto agropecuario, estableciendo estrategias de mercadeo apropiadas. Actividad colaborativa – actitudinal: Identificar la importancia de hacer una investigación y elaborar un plan de mercadeo con	20	10	Colisionar, herramientas de power point, video, socio drama	- Aula de clase - Mesas y sillas - Escritorio. - Computador - Acceso a Internet	- Normatividad legal vigente - Internet, computador, grabador, presentador de texto, hoja de calculo - Papel bond marcadores, colores y lápices.	MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON	Define plan de mercadeo y técnicas de planeación. Condición. Elabora plan de mercadeo según técnicas, métodos y tecnologías	Evidencias de Conocimiento: Evaluación individual sobre temáticas de la ruta. Evidencias de Desempeño: Instrumentos realizados en actividad del plan de mercadeo elaborado con producto artesanal con presentación en ppt Participa colaborando en las retroalimentaciones de compañeros. Evidencias de Producto: Medios desarrollados del plan mercadeo del producto artesanal con respectivos elaborados en Canva aplicando los conceptos del material de apoyo suministrados	Ficha: 2671299

PLANEACION | INSTRUCTIVO

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral													
Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo													
Fecha de Elaboración	Noviembre de 2023												
Denominación del Programa de Formación	Tecnicas de ventas Complementario												
Modalidad de Ejecución	Presencial												
Código y versión del Programa	63110025												
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)													
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)													
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON								BOYACA- CEDEAGRO- DUITAMA				
	Nombres y Apellidos								Regional y Centro de formación				

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización	**Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación**	Actividad Capital: Identificar conceptos como: Circuito cerrado del mercado; Tipos de clientes, organización del mercado de empresas, organización de la población, competencia de mercado, clientes reales y potenciales, competencia de compra, perfiles de clientes. Producto o servicio; Medios de compra y presentación; Sistemas de ventas, ciclos de ventas; Silos de exposición Actividad Procedimental: Aplicar de los conocimientos adquiridos, determinando estrategias promocionales, tipos de exhibición, Técnicas de ventas y cobros. Actividad Valorativa-Actitudinal: Reconocer la importancia de elaborar el plan promocional de ventas y estrategias para cerrar las ventas	30	10	Dramatización,ar, organizador gráfico, video,,realizacionar	sillas, mesas, tablero, tics, computadores,TV, material de consulta, plataforma virtual, biblioteca, bibliografía y webgrafía	Fotocopias, Marcadores, Hojas cuadriculadas, Borrador almohadilla para tablero acrílico,cofores, marcadores de colores	MARY ELIZABETH AGUIRRE LEON	Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación	Evidencias de Conocimiento: - Evaluación sobre la tipología de la competencia Evidencias de Desempeño: Establezcan cuales son los principales canales utilizan del producto que comercializa y explique las características, precio, valor agregado y la propuesta de valor de su producto Evidencias de Producto: Mediante un ejercicio en un documento Word Desarrollen en GRUPOS una estrategia integradora de una oficina de ventas donde puede aplicar técnicas de organización de ventas, asesoramiento, presentación estrategias de pruebas y organización de productos en el sala	**Ficha 2888100**

Página 1

1.3 Diseño Guía de aprendizaje Ficha: 2671299 y 2888100

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGO EN PRODUCCIÓN AGROPECUARIA ECOLÓGICA
- Código del Programa de Formación: 722143 V1
- Nombre del Proyecto IMPLEMENTACIÓN DE PRÁCTICAS AGROPECUARIAS ECOLÓGICAS PARA LA RECONVERSIÓN DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ
- Fase del Proyecto EJECUCIÓN

Actividad de Proyecto: : Realizar investigación y planes de mercadeo según parámetros técnicos.

- Competencia: EJECUTAR PLANES DE MERCADEO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  RAP2. Elaborar plan de mercadeo según métodos y técnicas de planeación.
  Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

El mayor desafío que enfrenta cualquier empresa en estos tiempos de economía globalizada, es el mercado para sus productos o servicios y para las empresas del sector agropecuario con mayor razón, pues tienen que enfrentar otros inconvenientes como: altos costos de los insumos, alta variabilidad en los precios, alta intermediación, tratados de libre comercio desventajosos para el sector agropecuario, falta de incentivos por parte del Gobierno, entre otros.

En medio de este panorama, la investigación de mercados se convierte en una actividad indispensable en las empresas del sector agropecuario y es el punto de partida para realizar una planeación adecuada en las organizaciones, ya que nos guía para el diseño de planes de mercado, que se convierten en carta de navegación para las empresas; igualmente la investigación de mercados, permite el diseño de estrategias de mercado más acertadas y así poder incrementar la participación en el mercado. Apreciado aprendiz, lo invito a desarrollar las actividades de aprendizaje planteadas en esta guía la cual es una herramienta que usted empleara para alcanzar una de las actividades del proyecto formativo y a tener disposición positiva para el desarrollo de la competencia.

GFPI-F-135 V02

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: TÉCNICAS DE VENTAS
- Código del Programa de Formación: 63110025
- Nombre del Proyecto NA
- Fase del Proyecto NA
- Actividad de Proyecto NA
- Competencia: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación
- Duración de la Guía: 40 horas

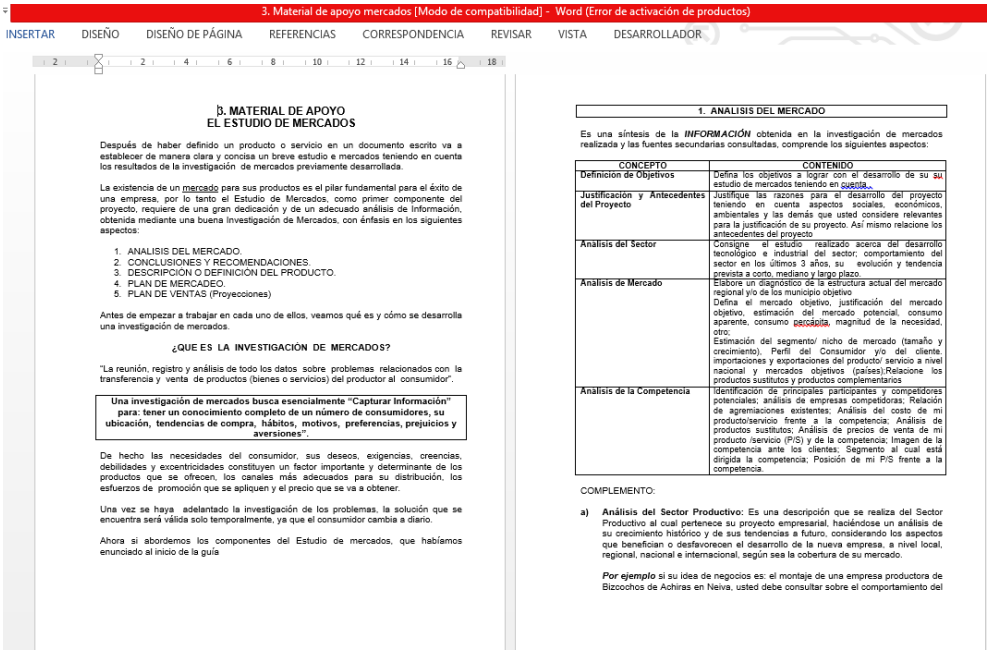
2. PRESENTACIÓN



El proceso de mercadeo y ventas tiene puntos determinantes para su culminación exitosa, uno es la presentación de los productos al cliente y la táctica como se presente e manera estratégica, ya que su buena presentación encamina asertivamente la aceptación del producto, dando así paso a un segundo punto y es el proceso de negociación que inicia cuando el vendedor tiene un primer contacto con el cliente y termina con el cierre de la venta, sin embargo, el punto de partida será siempre contar con un buen producto o servicio, el conocimiento de los proveedores y clientes finales al igual que el análisis de variables del entorno que puedan incidir en el resultado exitoso de cierre de la venta.

La presente guía de aprendizaje, contempla actividades que permitirán la apropiación y la transferencia de conocimientos relacionadas con técnicas de ventas para presentar a los clientes los productos y / o servicios resaltando sus características, beneficios, ventajas, calidad, precio, valor agregado y usos.

1.4 Material de apoyo Fichas: 2671299 y 2888100



3. Material de apoyo mercados [Modo de compatibilidad] - Word (Error de activación de productos)

INSERTAR DISEÑO DISEÑO DE PÁGINA REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA DESARROLLADOR

3. MATERIAL DE APOYO
EL ESTUDIO DE MERCADOS

Después de haber definido un producto o servicio en un documento escrito va a establecer de manera clara y concisa un breve estudio e mercados teniendo en cuenta los resultados de la investigación de mercados previamente desarrollada.

La existencia de un mercado para sus productos es el pilar fundamental para el éxito de una empresa, por lo tanto el Estudio de Mercados, como primer componente del proyecto, requiere de una gran dedicación y de un adecuado análisis de Información, obtenida mediante una buena Investigación de Mercados, con énfasis en los siguientes aspectos:

1. ANALISIS DEL MERCADO.
2. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.
3. DESCRIPCIÓN O DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.
4. PLAN DE MERCADEO.
5. PLAN DE VENTAS (Proyecciones)

Antes de empezar a trabajar en cada uno de ellos, veamos qué es y cómo se desarrolla una investigación de mercados.

¿QUE ES LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS?

"La reunión, registro y análisis de todo los datos sobre problemas relacionados con la transferencia y venta de productos (bienes o servicios) del productor al consumidor".

Una investigación de mercados busca esencialmente "Capturar Información" para: tener un conocimiento completo de un número de consumidores, su ubicación, tendencias de compra, hábitos, motivos, preferencias, prejuicios y aversiones".

De hecho las necesidades del consumidor, sus deseos, exigencias, creencias, debilidades y excentricidades constituyen un factor importante y determinante de los productos que se ofrecen, los canales más adecuados para su distribución, los esfuerzos de promoción que se apliquen y el precio que se va a obtener.

Una vez se haya adelantado la investigación de los problemas, la solución que se encuentra será válida solo temporalmente, ya que el consumidor cambia a diario.

Ahora si abordemos los componentes del Estudio de mercados, que habíamos enunciado al inicio de la guía

1. ANALISIS DEL MERCADO

Es una síntesis de la ***INFORMACIÓN*** obtenida en la investigación de mercados realizada y las fuentes secundarias consultadas, comprende los siguientes aspectos:

CONCEPTO	CONTENIDO
Definicion de Objetivos	Defina los objetivos a lograr con el desarrollo de su su estudio de mercados teniendo en cuenta .
Justificacion y Antecedentes del Proyecto	Justifique las razones para el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y las demás que usted considere relevantes para la justificación de su proyecto. Así mismo relacione los antecedentes del proyecto
Análisis del Sector	Consigne el estudio realizado acerca del desarrollo tecnológico e industrial del sector; comportamiento del sector en los últimos 3 años, su evolución y tendencia prevista a corto, mediano y largo plazo.
Análisis de Mercado	Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado regional y/o de los municipio objetivo Defina el mercado objetivo, justificación del mercado objetivo, estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo percapita, magnitud de la necesidad, otro; Estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento), Perfil del Consumidor y/o del cliente, importaciones y exportaciones del producto/ servicio a nivel nacional y mercados objetivos (países).Relacione los productos sustitutos y productos complementarios
Análisis de la Competencia	Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relación de agremiaciones existentes; Análisis del costo de mi producto/servicio frente a la competencia; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; Segmento al cual está dirigida la competencia; Posición de mi P/S frente a la competencia.

COMPLEMENTO:

a) **Análisis del Sector Productivo:** Es una descripción que se realiza del Sector Productivo al cual pertenece su proyecto empresarial, haciéndose un análisis de su crecimiento histórico y de sus tendencias a futuro, considerando los aspectos que benefician o desfavorecen el desarrollo de la nueva empresa, a nivel local, regional, nacional e internacional, según sea la cobertura de su mercado.

Por ejemplo si su idea de negocios es: el montaje de una empresa productora de Bizcochos de Achiras en Neiva, usted debe consultar sobre el comportamiento del



1.5 Instrumentos de evaluación

Servicio Nacional de Aprendizaje **SENA**

Sistema de Gestión de la Calidad

INSTRUMENTO DE EVALUACION: LISTA DE CHEQUEO

gional: BOYACA	Centro de formación: CEDEAGRO	Fecha de aplicación: Noviembre 17 de 2023

ograma de Formación: Complementario Tecnicas de ventas

oyecto de Formación:

mpetencia: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias tablecidas por la organización

esultados de Aprendizaje: 1: Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas e argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un ercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación.

ombre de la Evidencia: Propuesta de vitrina innovadora

idencia: Desempeño: X Producto: X

eríos de evaluación: Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de gumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un ercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación

ración de la aplicación de la lista de chequeo: dos horas | Ficha: 2888100

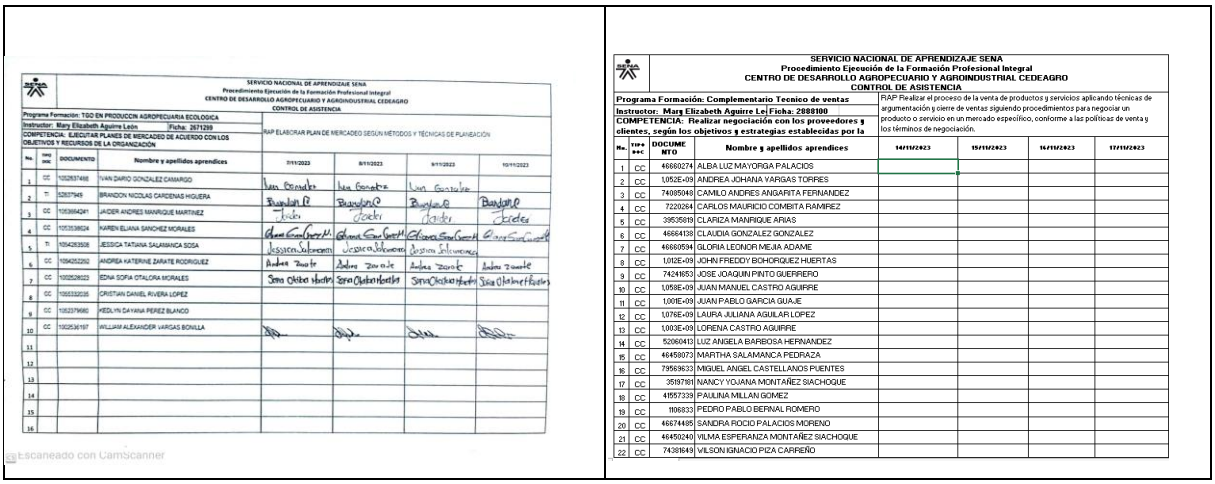
ombre del Aprendiz: | Nombre del Instructor: **Mary Elizabeth Aguirre Leon**

INDICADORES	CUMPLE		OBSERVACIONES
	SI	NO	
Realiza visita a una vitrina comercial a campo abierto para observar el tipo de exhibición que utilizan para promover ventas.			
Expone de manera crítica lo encontrado en dichos establecimientos			
Identifica los tipos de exhibición de los estand visitados			
Realiza propuestas de mejora para las exhibiciones de éstos estand			
Realiza propuesta de mejora para las exhibiciones para el punto de venta de una vitrina innovadora e integradora.			
Demuestra conocimiento sobre los tipos de exhibición y estrategias de promoción en punto de venta.			
Realiza un story telling para la venta integrada de la vitrina comercial			

EVALUACION		
BSERVACIONES:		
JICIO DE EVALUACIÓN: APROBADO_____NO APROBADO_____		
iudad – Fecha: uiltama, Noviembre 17 e 2023	Firma Instructor:	Firma Aprendiz:

Documento de apoyo

1.6 Listados de asistencia



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL CEDEAGRO
CONTROL DE ASISTENCIA

Programa Formación: TSO EN PRODUCCIN AGROPECUARIA ECOLOGICA
Instructor: Mary Elizabeth Aguirre León Ficha: 2671299
COMPETENCIA: EJECUTAR PLANES DE MERCADEO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN
RAP ELABORAR PLAN DE MERCADEO SEGUN METODOS Y TÉCNICAS DE PLANEACIÓN

No.	TIPO DOC	DOCUMENTO	Nombre y apellidos aprendices	7/11/2023	8/11/2023	9/11/2023	10/11/2023
1	CC	1052837466	IVAN DARIO GONZALEZ CAMARGO				
2	TI	52637545	BRANDON NICOLAS CARDENAS HIGUERA				
3	CC	1053664241	JAIDER ANDRES MANRIQUE MARTINEZ				
4	CC	1053538624	KAREN ELIANA SANCHEZ MORALES				
5	TI	1054263508	JESSICA TATIANA SALAMANCA SOSA				
6	CC	1054252292	ANDREA KATERINE ZARATE RODRIGUEZ				
7	CC	1052526023	EDNA SOFIA OTALORA MORALES				
8	CC	1053332135	CRISTIAN DANIEL RIVERA LOPEZ				
9	CC	1052379680	KEDLYN DAYANA PEREZ BLANCO				
10	CC	1052536197	WILLIAM ALEXANDER VARGAS BONILLA				
11							
12							
13							
14							
15							
16							

Escaneado con CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL CEDEAGRO
CONTROL DE ASISTENCIA

Programa Formación: Complementario Tecnico de ventas
Instructor: Mary Elizabeth Aguirre Le Ficha: 2888100
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la
RAP Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación.

No.	TIPO DOC	DOCUMENTO	Nombre y apellidos aprendices	14/11/2023	15/11/2023	16/11/2023	17/11/2023
1	CC	46680274	ALBA LUZ MAYORGA PALACIOS				
2	CC	1,05E+09	ANDREA JOHANA VARGAS TORRES				
3	CC	74095048	CAMILO ANDRES ANGARITA FERNANDEZ				
4	CC	7220264	CARLOS MAURICIO COMBITA RAMIREZ				
5	CC	39535619	CLARIZA MANRIQUE ARIAS				
6	CC	46664138	CLAUDIA GONZALEZ GONZALEZ				
7	CC	46660594	GLORIA LEONOR MEJIA ADAME				
8	CC	1,01E+09	JOHN FREDDY BOHORQUEZ HUERTAS				
9	CC	74241653	JOSE JOAQUIN PINTO GUERRERO				
10	CC	1,05E+09	JUAN MANUEL CASTRO AGUIRRE				
11	CC	1,00E+09	JUAN PABLO GARCIA GUAJE				
12	CC	1,07E+09	LAURA JULIANA AGUILAR LOPEZ				
13	CC	1,00E+09	LORENA CASTRO AGUIRRE				
14	CC	52060413	LUZ ANGELA BARBOSA HERNANDEZ				
15	CC	46458072	MARTHA SALAMANCA PEDRAZA				
16	CC	79563633	MIGUEL ANGEL CASTELLANOS PUENTES				
17	CC	3597781	NANCY YOJANA MONTAÑEZ SIACHOQUE				
18	CC	41557338	PAULINA MILLAN GOMEZ				
19	CC	1106833	PEDRO PABLO BERNAL ROMERO				
20	CC	46674485	SANDRA ROCIO PALACIOS MORENO				
21	CC	46450240	VILMA ESPERANZA MONTAÑEZ SIACHOQUE				
22	CC	74381849	WILSON IGNACIO PIZA CARREÑO				