


Sistema de Gestión de Calidad

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
DIAGRAMA DE GANTT MENSUAL

REGIONAL CUNDINAMARCA

PROGRAMA DE FORMACIÓN: COMPETENCIA PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA - TITULADA VIRTUAL.

MUNICIPIO: SOACHA

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL G.

CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Nos. Fichas: 1749914, 1749915, 1749849

No. Contrato 279 DE 2020

HORARIO:

L	M	M	J	V	S	D
17:00 - 21:59		5:00 - 10:59	5:00 - 9:59		5:00 - 10:59	5:00 - 10:59

No. Ficha	FECHA		COMPETENCIA /FASE DEL PROYECTO	HORARIO DE FORMACIÓN	LUGAR	No. HORAS EJECUTADAS EN EL MES	FEBRERO																												
	INICIO	FINALIZA					S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1749914	20-feb	29-feb	Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.	5:00 - 10:59	VIRTUAL	12																													
1749915	20-feb	29-feb	Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.	17:00 - 21:59	VIRTUAL	5																													
1749849	20-feb	29-feb	Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.	5:00 - 9:59	VIRTUAL	51																													
	22-feb	23-feb	Apoyo procesos de inscripción II oferta - 2020	9:00 - 13:00	CIDE	8																													
TOTAL						76																													
OBSERVACIONES																																			

OBSERVACIONES

FIRMA INSTRUCTOR
Mayra Lorena Sabagal G.

FIRMA COORDINADOR ACADEMICO


-76



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO



Hace constar:

Que el Sr(a) MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1110490294 realizó el día 23/02/2020 la Capacitación Módulo 1 - Generalidades en Seguridad y Salud en el Trabajo de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

GUIAS DE APRENDIZAJE

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales – Guía N° 1
- Duración de la Guía: 12 (9 presenciales - 3 trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

La competencia promover la interacción idónea, inicia con el desarrollo de esta guía, que tiene como objetivo propiciar espacios reflexivos mediante los cuales los aprendices pueden identificar la forma en la que interactúan con los demás y su entorno. Reconociendo el significado de valores y principios, y comprendiendo como la ética, es la práctica idónea de estos dos. El grupo de aprendices, debe comprender que la praxis cotidiana de la ética, favorece la construcción de relaciones basadas en el respeto, la justicia y la felicidad. En la medida en que cada aprendiz desde su individualidad reconoce las fortalezas y las debilidades mediante las cuales construye sus relaciones con los demás, iniciara un reconocimiento de aquellos aspectos que en la actualidad no ponemos en práctica y que afectan directamente la convivencia con los demás. En conclusión, se inicia la competencia entendiendo que la ética, está inmersa en cada una de nuestras acciones.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

Descripción de la(s) Actividad(es)

Actividad N° 1. Actividad rompe hielo (la piñata de los valores).

Es necesario empezar a conocer a los aprendices que participan durante el desarrollo de la competencia, para esto se realizara una actividad, en la cual el instructor y da las siguientes instrucciones:

1. Cada aprendiz escribirá 5 valores que considera que posee, una vez los escriba, los cortara en pequeños papelitos cada uno.
2. Cuando cada uno tenga los 5 papelitos, estos se meterán en una bolsa.
3. El instructor o persona que este dirigiendo la dinámica, tira todos los papelitos simulando estar una piñata.
4. Cada aprendiz cuanta cuantos papelitos recogió y lee los valores de los papelitos.

Cada uno debe empezar a buscar los papelitos con los valores que escribió, y negociar, intercambiar, o pedir la ayuda de sus compañeros para volver y obtener los 5 papelitos donde escribió sus valores.

Análisis de la actividad:

Es importante analizar el comportamiento de cada uno en la actividad, muchos de los seres humanos consideramos que poseemos múltiples valores, pero en realidad poco lo reflejamos a la sociedad, por esto es interesante analizar nuestro comportamiento en situaciones como estas.

De igual forma debemos analizar que estrategias utilizó cada uno para obtener nuevamente los papeles con sus valores escritos, aquí nuevamente se ve el reflejo de los valores que verdaderamente poseemos. Y por último se realiza un análisis de las habilidades de solucionar problemas, de negociar y conciliar con las personas que están en nuestro entorno.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. Incendio en el Teatro

Se entrega un trozo de papel a cada aprendiz con la siguiente situación:

Se está llevando a cabo una función en un teatro repleto. Hay padres, madres, niños, niñas, bebés, adolescentes, abuelos y abuelas, personas con discapacidades mentales, otras físicas, políticos, religiosas, sacerdotes, militares, médicos y enfermeras, estrellas de cine y periodistas, etc. Se produce un gran incendio y tienen que salir todos por una misma puerta. Hay varias preguntas que queremos que sean respondidas.

- ✓ ¿Quiénes cree que van a salir primero?
- ✓ ¿Quiénes cree que van a ceder el paso a otros o van a ayudar a que otros salgan primero?
- ✓ Sitúese el bombero ¿cómo ordenaría la salida?

Este dilema de Norberto Siciliani (2005) puede trabajarse en dos etapas. La primera cuando cada uno escribe individualmente sus respuestas y luego una puesta en común grupal escrita en el tablero para encontrar una respuesta por consenso consignando los desacuerdos. Se analiza el principio de no generalización, la atribución moral a las personas con cierto nivel formativo y la construcción cultural de los valores en cada sociedad

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Actividad N° 1. Identificación de conocimientos previos.

A continuación, se les presenta a los aprendices una serie de preguntas que permiten identificar que significados y conceptos manejan sobre la competencia promover y sus temáticas.

1. ¿Cuál considera que es la diferencia entre ética y moral?
2. ¿Qué entiende por pensamiento crítico?
3. ¿Por qué es importante para su ejercicio profesional el trabajo colaborativo?
4. ¿Cuáles son los elementos de la comunicación?
5. ¿Cuáles son las acciones que realiza para contribuir a la conservación y preservación del medio ambiente?
6. ¿Alguna vez ha trabajado sobre su proyecto de vida? ¿Cómo lo ha hecho?
7. ¿Posee claridad frente a la planeación pedagógica de la competencia promover?

Por con siguiente se extraen las definiciones que los aprendices poseen y a partir de ellas el instructor inicia con la explicación pertinente de las temáticas y resultados de aprendizaje correspondientes a la competencia “Promover.”

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTOS Y TEORIA)

Actividad de aprendizaje N° 1

Taller escrito. En grupos de 4 aprendices, deben leer el artículo JOVENES, VALORES Y SOCIEDAD SIGLO XXI de Adela Cortina.

En los grupos conformados deberán realizar las siguientes actividades

1. Identificar ideas principales
2. Elaborar un glosario de las palabras desconocidas
3. Según la autora que es Ética, y teniendo en cuenta esto describa cuál es su ética.
4. Teniendo en cuenta que en la lectura mencionan que para forjar un buen carácter se debe tener como pilares la justicia y la felicidad, a usted que lo hace feliz.
5. Según lo leído ¿cuáles son sus hábitos y sus vicios?
6. Realizar un cuadro comparativo sobre los valores de riesgo y de empoderamiento.
7. En los grupos ya conformados se les indica que deben realizar una dramatización de una situación en donde alguien se expropia, teniendo en cuenta el significado que le da Adela Cortina a esta palabra que es cuando un ser humano pierde el dominio de sí mismo y ya no es dueño de su vida.

Las respuestas de cada grupo se discutirán y socializarán con todo el grupo de aprendices. La instructora deberá ir escribiendo las ideas principales en el tablero, esto con el objetivo de consignar la interpretación.

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Actividad de aprendizaje N° 2

Análisis escala Moral de Kohlberg. Luego de haber abordado los elementos básicos de la ética se trabajara sobre la reconocida Escala moral de Kohlberg, lea su propuesta la cual se resume a continuación y realice los ejercicios que se encuentran al final donde se muestran unas expresiones, al frente usted deberá desplegar la opción o estadio correcto a partir de la comprensión de la lectura. Tome un pantallazo de los dos ejercicios (¿a qué estadio corresponde? Y el dilema de Heinz) y suba la evidencia (los dos pantallazos) en este espacio.

<http://www.xtec.cat/~lvallmaj/passeig/kohlber2.htm>

1. Mapa conceptual. El aprendiz deberá realizar un mapa conceptual donde evidencia los principales elementos propuestos en la teoría.
2. Pantallazos escala moral de Kohlberg. Cada aprendiz deberá realizar el ejercicio y subir como evidencia los pantallazos de las actividades en el espacio propuesto en la plataforma.

Ambiente requerido: Virtual

3.4 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Las profesiones tienen unos CÓDIGOS DE ÉTICA que fundamentan con principios, valores y normas el ejercicio de la disciplina. Si bien, la mayoría de las carreras técnicas y tecnológicas no cuentan con un código explícito, resulta importante conocer e incluso construir este importante documento.

Por lo anterior en grupos de aprendices van a realizar un código de ética que corresponda a su titulada y que incluya los siguientes elementos:

- ✓ Definición general de la carrera técnica-tecnológica.
- ✓ Misión de la carrera.
- ✓ Perfil del técnico, tecnólogo, operario.
- ✓ Valores que se requieren para el buen desarrollo de la especialidad con su respectiva descripción.
- ✓ Principios que se requieren para el buen desarrollo de la especialidad con su respectiva descripción.
- ✓ Normativa que fundamenta el ejercicio de la carrera.
- ✓ Características de la relación entre profesionales.
- ✓ Características de la relación con los clientes
- ✓ Características de la relación con el ambiente.

El código de ética debe presentarse tipo cartilla, puede incluir elementos manuales o de diseño creativo.

Cada grupo deberá exponer el contenido de su código y socializar al grupo la cartilla.

Se sugiere consultar el código de ética de la profesión que más se acerque a su titulada. Como referente puede consultar el “código de ética de los técnicos en cocina” realizado por un grupo de aprendices del SENA regional Risaralda en el siguiente Link: <http://es.slideshare.net/miguelrios3597/codigo-de-etica-del-tecnico-en-cocina>

Materiales: hojas, marcadores, copias del material de lectura.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Evidencias de Desempeño: Evidencias de Producto:	<p>Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.</p> <p>Reconoce la problemática social en la cual está involucrada la ética.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Propone alternativas basadas en valores para no permitir que los vicios se empoderen de nuestra sociedad. ● A partir de los preconceptos logra construir una definición propia de ética, valores y principios, aplicándolos a su realidad y titulada. 	<p>Participación verbal, juego de roles, taller jóvenes, valores y sociedad siglo XXI, cartilla código de ética de la titulada.</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ética: Es la forja del carácter para tomar decisiones que nos hagan felices. Los aspectos centrales de la ética son la justicia y la felicidad.

Principios: Ley o regla que se cumple o debe seguirse con cierto propósito.

Valores: Cualidades positivas de las cosas, que para ser captadas, necesita de un sujeto que las capte, son siempre relacionales.

Empoderamiento: Es dar poder a las capacidades de una persona para que pueda llevar adelante los planes de vida que persigue.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- ✓ Revista trimestral de la asociación proyecto hombre. Madrid, España. Septiembre 2007
- ✓ Adela Cortina, La manida palabra ética, 2001.
- ✓ Benítez Laureano. Actividades y recursos para educar en valores. Editorial PPC. 2009
- ✓ Norberto Siciliani. Convertir deseos en proyectos. Segunda ed. 2005.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Alexandra Rosas Tibabuzo – Psicologa	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016
Autor (es)	Diana Carolina Tibaná Ríos – Trabajadora Social	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016
Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G. – Psicologa	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016

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

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--------	-------	-------------	-------	------------------

Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G.	Instructora	Promover – Ética	Febrero – 2020	Actualización formato guía de aprendizaje.
-------------------	-------------------------	-------------	---------------------	-------------------	--

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social – Guía N° 2.
- Duración de la Guía: 7 (5 presenciales – 2 trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

La comunicación es un componente esencial del ser humano, dependiendo de su uso puede favorecer o incluso obstaculizar la consecución de logros en los ambientes social, laboral y personal. Por ello, resulta imperativo conocer no solo la forma estructural del lenguaje sino también las formas de usarlo de manera asertiva, local y pertinente. Se trata de analizar formas de uso del lenguaje que van más allá de lo verbal, se encuentran formas no verbales de interacción cuya incidencia en las relaciones es fundamental. Varios de los conceptos aquí expuestos serán profundizados y llevados a la práctica mediante ejercicios experienciales de transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

Descripción de la(s) Actividad(es)

Actividad N° 1. Para comenzar se proyecta el video Breve historia de la comunicación: https://www.youtube.com/watch?v=JEJn_4tEPLU. A partir de allí se comienza a reflexionar sobre el impacto de la tecnología y de la ev

olución humana en la forma de relacionarnos, entendernos y en general comunicarnos. Para complementar este breve recorrido histórico se realiza la siguiente dinámica:

Con esta actividad recogemos los conceptos y representaciones previas que tienen los aprendices sobre la comunicación e introducimos la situación problemática a desarrollar con la presente guía: dificultad para establecer procesos comunicativos eficaces para el establecimiento de acuerdos y resolución de problemas de carácter productivo y social.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. En general el proceso comunicativo no solo se relaciona con la forma como expresamos nuestras creencias, pensamientos o argumentos. También se refiere a un proceso de auto conocimiento de allí que integre el fortalecimiento de la inteligencia emocional. Por ello y a modo de reflexión analizaremos la siguiente historia:

LA CONGRUENCIA ENTRE EL DECIR Y EL HACER

El semáforo se puso amarillo justo cuando el automóvil de adelante iba a cruzar. Se detuvo en la línea de paso para los peatones, a pesar de que podría haber rebasado la luz roja, acelerando a través de la intersección. La mujer que estaba en el automóvil de atrás se puso furiosa. Le tocó la bocina por un largo rato, insultó e hizo comentarios negativos en alta voz, ya que por culpa suya no pudo avanzar a través de la intersección.

En medio de su pataleta, oyó que alguien le tocaba el cristal del lado. Allí, parado junto a ella, estaba un policía mirándola muy seriamente, y le ordenó salir de su coche con las manos arriba. La mujer protestaba aún más airada. La llevó detenida a la comisaría. Después de un par de horas de detención mientras se constataban los datos personales y del vehículo, el agente que la detuvo le expresó.

“señora, lamento mucho este error. Le mandé a bajar mientras usted se encontraba tocando la bocina fuertemente, queriendo pasarle por encima al automóvil del frente, maldiciendo, gritando improperios y diciendo palabras soeces. Mientras la observaba, me percate que de su espejo retrovisor cuelga un rosario, su carro tiene en su bómper un sticker que dice “¿Qué haría Jesús en mi lugar?” y otro con “sígueme el domingo a la iglesia”; además en el vidrio trasero tiene un letrero de lado a lado que dice “Jesús es mi copiloto”, y finalmente vi el emblema del pez. Como es de esperarse y haciendo una valoración sencilla, supuse que usted había robado el auto.”

Por: Jaime Leal

Responda: ¿A qué se refiere la importancia de no solo saber, sino de vivir el saber?

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.



3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

Descripción de la actividad

Actividad No 1. Inteligencia emocional.

La Inteligencia Emocional es la capacidad de reconocer, aceptar, utilizar y expresar las emociones con fines adaptativos. Esto es, la habilidad para razonar con emociones. A través de la Inteligencia Emocional y el desarrollo de esta, podemos iniciar una vía de conocimiento hacia uno mismo.

La emoción es ese grupo de sensaciones corporales que movilizan y orientan la energía del cuerpo para que podamos concluir y satisfacer cualquier experiencia o satisfacer una necesidad. Las emociones nos ofrecen información relevante para el organismo ante los nuevos ciclos de experiencia que surgen en la vida cotidiana. La *inteligencia emocional* nos permite reconocer las necesidades relacionadas con las emociones, sentimientos, que acompañan una situación y poder controlarla de manera firme y responder de una forma asertiva ante la misma. Ser asertivo, a menudo favorece el aumento de confianza y seguridad en uno mismo y esto puede mejorar nuestra posición ante nuestro entorno social consiguiendo respeto de los demás hacia nosotros. La asertividad debemos moderarla en función del emisor que tengamos enfrente.

La Inteligencia Emocional, comprende tanto aptitudes personales como aptitudes sociales, es decir la conjunción del conocimiento de uno mismo, de la autoestima, de la regulación emocional, de la motivación, del ser asertivo, así como de la empatía, de las habilidades sociales y comunicativas. Aunque en principio pueda parecer un trabajo ingente, un esfuerzo que no sabemos si merecería la pena o no, al final una habilidad se sostiene en la otra, el desarrollo de las capacidades emocionalmente inteligentes no es una cuestión de un sólo aspecto, la interacción de las diferentes habilidades nos puede llevar a ser emocionalmente inteligentes.

En realidad de lo que se trata es de reformar la conducta de uno mismo para de esa manera poder reconstruir la de otra persona, basándonos en el control, conciencia emocional y ayudándonos de ciertas habilidades sociales. Para dar inicio a ese proceso de autoconocimiento estimado aprendiz lo invitamos a que desarrolle el siguiente ejercicio.

Descripción de la Actividad): el siguiente cuadro debe ser explicado por el instructor y consiste en diligenciar cada parte refiriéndose a la identificación de las emociones de cada uno de los aprendices y como ellos las exteriorizan.

RECONOCER Y ENCAUZAR LOS SENTIMIENTOS				
EMOCIÓN ¿Qué estoy sintiendo?	SENSACIÓN ¿Cómo reconozco físicamente lo que estoy sintiendo?	CONTEXTO ¿Cuándo, dónde tengo este sentimiento especialmente?	EXPRESIÓN ¿Qué suelo hacer con esta emoción? ¿Ig expreso, lo reprimo, exploto?	RELACIÓN ¿Hay alguna persona relacionada especialmente con este sentimiento?
MIEDO Asustado, aterrado, ansioso, atemorizado, nervioso, tenso, estresado, inquieto	Falta de aire en la respiración, taquicardia, opresión en la parte de atrás del cuello.			
IRA Airado, violento, furioso, irritado, rabioso, disgustado, frustrado, resentido, enérgico, inquieto.	Puños cerrados, tensión en los músculos, dolor en el abdomen, cuello tenso, brazos listos para golpear			
TRISTEZA Triste, melancólico, afligido, deprimido, abatido, desanimado, dolorido.	Nudo en la garganta, opresión detrás de los ojos y en la parte baja del pecho.			
ALEGRIA Feliz, realizado, optimista, satisfecho, contento, relajado, agradable, amable, gentil, simpático, sensible, bondadoso.	Músculos relajados			

Adaptación de CARLSON D.E “Counseling and self-Esteem” Dallas, 1988 p172

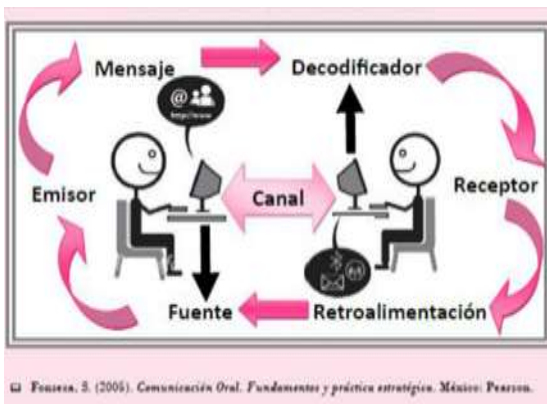
Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTOS Y TEORIA)

Actividad de aprendizaje N° 1. Elementos generales de la comunicación:

Antes de abordar el tema de la comunicación asertiva resulta necesario profundizar sobre los componentes del proceso comunicativo y sus dos formas generales: verbal y no verbal. (presentación prezi-pdf)



Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. Observa el siguiente video del Chavo del 8 sobre la comunicación e identifica los elementos expuestos por el instructor-a <https://www.youtube.com/watch?v=Unr3hCzkQ-w>.

Responda:

1. ¿En qué momentos del capítulo se identifica la comunicación no verbal?
2. ¿Qué ejemplos de código se exponen en la serie?

Descripción de la(s) Actividad(es): Mostrar al grupo las siguientes diapositivas para mayor comprensión del tema Introducción a la comunicación asertiva: (diapositivas comunicación asertiva: <http://slideplayer.es/slide/155069/>)

MATRIZ DE ESTILOS DE COMUNICACIÓN

	AGRESIVO	PASIVO	ASERTIVO
ESTILO DE COMUNICACIÓN	Interrumpe a los demás, no es capaz de ver el punto de vista de los demás, interrumpe la conversación	Dubitativo, no dice lo que tiene en mente, siempre está de acuerdo con los demás	Utiliza mucho el "Yo", es un oyente eficaz, se expresa con claridad
COMPORTAMIENTO	Dominante, Piensa que es superior, Condesendiente	Actitud de disculpa, piensa que es inferior, Permite que los demás decidan	Seguro de sí mismo, No juzga, proactivo
SEÑALES NO VERBALES	Señala con el dedo, postura tensa, mira fijamente	Se mueve nerviosamente, voz baja y postura sumisa	Postura relajada, gestos abiertos, utiliza el tono apropiado y volumen de voz
RESULTADO	Temido por los demás Problemas para tener relaciones Los demás muestran enfado	A los demás no les gusta No consigue ser él/ella mismo Pierde el respeto de los demás	Respeto por parte de los demás Los demás saben donde se encuentran motivados

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.4 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Descripción de la(s) Actividad(es):

Actividad N° 1. Ejercicio de autocontrol-comunicación asertiva.

Como vimos en las diapositivas las formas pasiva y agresiva de establecer una comunicación usualmente traen consigo diversidad de desventajas, en cambio la asertividad está demostrado trae consecuencias más positivas. Para analizar estos aspectos desde un plano más personal-emocional lo invito estimado aprendiz a que realice el siguiente ejercicio de autocontrol denominado los 6 pasos el cual deberá subir como evidencia a la plataforma, es importante realizar el ejercicio a conciencia ya que les permitirá reconocimiento de las emociones y apropiación de la temática

PASO 1	PASO 2	PASO 3	PASO 4	PASO 5	PASO 6
Anote en esta columna los eventos o estímulos que usted considera reacciona con agresividad:	Al presentarse la situación, escribe la respuesta agresiva. Imagine que emite todas las conductas que quiere, lo	Ahora escriba cuales son las consecuencias que su conducta agresiva le puede traer. Por ejemplo: Pérdida de empleo, perdida	Ahora escriba dando una respuesta asertiva, esto es, exigiendo sus derechos pero sin atropellar los derechos de los demás	Escriba cuáles serían las consecuencias de su conducta asertiva a largo plazo : Sentirse como persona equilibrada.	Ponga en práctica el paso cuatro, esto es de su respuesta controlada y una vez que lo haya hecho felicítese, por haber logrado su conducta de

Por ejemplo: reclamos, insultos, que le lleven la contraria, Demora en atenderle, , términos autoritarios, no lograr convencer	importante es que solo lo haga mentalmente y lo redacte.	de un amigo, pérdida de imagen, rechazo social, incrementar conflictos de pareja.	mentalmente organice lo que va a decir pero elimine cualquier conducta que implique agresividad esto es: Groserías, gritos, insultos, contacto físico etc...	Simpatía. Autoimagen más positiva. Aumento de amistades. Estabilidad emocional. Ganancias tangibles. Respeto, entre otras.	autocontrol. Pase luego a registrar la frecuencia de sus conductas.
--	--	---	--	--	---

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. Análisis de casos

Para complementar lo visto en el transcurso de la guía se presentará el video “comunicación asertiva: los 5 pasos” <https://www.youtube.com/watch?v=itBLSKocD4o> . Este film brindara ideas y estrategias para dar respuesta a los tres casos que se trabajarán continuación, con un énfasis en el contexto laboral.

Con el fin de que los aprendices apliquen lo aprendido a situaciones concretas se forman grupos de cuatro personas y se pide que cada uno resuelva un caso específico de manera escrita (los casos se pueden repetir en la distribución de los grupos para analizar la forma como cada uno lo abordó). Se debe contemplar el momento, lugar y la forma real cómo abordará cada situación, redactarlo en primera persona.

CASO N° 1. Tengo un (a) compañero (a) que me visita mucho a mi escritorio. Habla mucho de cualquier tema. No se ha percatado de que cada visita suya es de alrededor de 30 minutos y me atrasa mi trabajo. En ocasiones hago que estoy escribiendo y me dice que le “atienda” por unos minutos ya que le urge hablar conmigo. De un 100% de las veces que me visita tan solo un 25% tiene que ver con situaciones laborales, el resto no tiene ninguna relación con el trabajo.

- Necesito planear cómo decirle en forma asertiva que no me interrumpa y que respete mis horas laborales

CASO N° 2. Un (a) compañero (a) ha estado comentando cosas fuertes sobre otro (a). Me señala aspectos personales de ese compañero (a), de las cuales no sé si son ciertas o no, pero son muy fuertes. Por lo que he

podido entender el compañero (a) que me hace esos comentarios tiene algún recelo con la otra persona debido a que este lo (a) ascendieron de puesto hace varias semanas.

- Necesito planear cómo decirle que me deje de llevar comentarios de ese tipo, sin afectar nuestra relación de trabajo y personal

CASO N° 3. En mi oficina tengo un subalterno que le gusta mucho la pornografía. Siempre está accedando Internet o bien tiene imágenes en la computadora de personas en poses muy fuertes. No me hace comentarios de ningún tipo pero cada vez que lo visitó a su escritorio tiene abierta imágenes, las cuales quita inmediatamente me ve. También compra periódicos en donde salen chicas con poca ropa, las cuales están en su escritorio. Dicen los compañeros de él que posee una colección de revistas en su escritorio.

- Tengo la tarea de reunirme con él y plantearle un cambio en sus conductas para ello tengo que planear una reunión asertiva sobre el tema.

Las formas de resolver cada caso se leen y exponen en plenaria, grupalmente se elige la forma más asertiva en que se resolvió cada la situación, se identifican sus características, elementos positivos y aspectos a mejorar. Se invita a transferir lo aprendido en los distintos contextos sociales y laborales en pro del bienestar personal y productivo buscando generar comportamientos y un estilo comunicativo saludable.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Evidencias de Desempeño Evidencias de Producto:	Análisis crítico Participación en las actividades Análisis de casos	Guía de preguntas, análisis crítico visual. Juego de roles Ejercicio emociones Documento de análisis.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Asertividad: Viene del Latín ASSERTUS Y SIGNIFICA: “Afirmación de que algo es cierto” Asertividad es respetarse a sí mismo, respetar a los demás Ser directo, honesto y apropiado. Mantener el equilibrio emocional. Saber decir y saber escuchar.

Comunicación: la comunicación es un medio de conexión o de unión que tenemos las personas para transmitir o intercambiar mensajes.

Críticidad: es la capacidad que tiene la persona de analizarse a sí misma y de analizar a los demás, en las cosas, las circunstancias, las situaciones, viendo lo que tienen de bueno o de malo, hacia donde van y qué se busca con ello.

Convivencia: convivencia es la acción de convivir (vivir en compañía de otro u otros). En su acepción más amplia, se trata de un concepto vinculado a la coexistencia pacífica y armoniosa de grupos humanos en un mismo espacio.

Coherencia personal: Entendemos como coherencia la capacidad de actuar en armonía con las propias convicciones. Convicción, en el sentido que se utiliza, significa conciencia, por lo tanto, coherencia es una actitud que permite relacionar el sistema de creencias de cada uno con la actuación personal.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- ✓ Pérez, T. (2013). Cambiar para transformar: hacia una nueva ontología del educador para la convivencia escolar. Barranquilla, Colombia. Fondo editorial del Caribe.
- ✓ Jacuna J. y Pujol. L. (2004). La conducta Asertiva como habilidad social. Ministerio de trabajo y asuntos sociales. España.
- ✓ <http://dinamicasempresariales.blogspot.com/p/blog-page.html>
- ✓ Inteligencia emocional en el trabajo docente.
<https://sites.google.com/site/actividadinteligenciaemocional/dinamicas-de-grupo-en-inteligencia-emocional>.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	DIANA CAROLINA TIBANÁ RIOS – TRABAJADORA SOCIAL	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G.	Instructora	Promover – Ética	Febrero – 2020	Actualización formato guía de aprendizaje.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social – Guía N° 3.
- Duración de la Guía: 12 (10 presenciales – 2 trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

Los argumentos son útiles para convencer a cerca de la conveniencia o no de una posición sin embargo es importante que el aprendiz comprenda la diferencia entre argumento que busca activar procesos meta- cognitivos convirtiéndose en una actividad de orden intelectual y la opinión, que se hace de manera personal, subjetiva e interesada, buscando un beneficio particular y a conveniencia estando escasamente fundamentada. Partiendo de lo anterior, la argumentación se encuentra asociada a nuestros valores y habilidades sociales, comunicativas, puesto que conlleva a poner en práctica nuestra dimensión ética que se hace importante al constituirse en invitación para con el otro como participe.

Comprender las problemáticas a las cuáles se van a ver enfrentados en el ámbito profesional y laboral es otro eje fundamental; por lo tanto es necesario que el aprendiz identifique que habilidades sociales y estrategias posee para afrontar el conflicto social.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

Descripción de la(s) Actividad(es)

El Pensamiento Crítico es una de las formas prácticas para la solución de conflictos, y bien aplicado, es uno de sus más grandes éxitos.

Cuando dos o más personas se encuentran frente a un conflicto y desean solucionarlo desde el Razonamiento Crítico y la argumentación, es necesario partir de un punto de acuerdo, o un punto de partida definido en el conflicto, además de un objetivo común, de lo contrario, difícilmente se llegara a una buena solución, debatir implica dialogo, y como tal implica escuchar al otro, no tiene sentido si cada cual quiere hablar sin escuchar.

A continuación el Instructor presentara los siguientes casos:

Actividad N° 1. CASO I

La interpretación de las cosas, “CADA QUIEN VE DESDE DONDE LE CONVIENE” e igualmente la comprensión y el quien orienta mis dudas, son generadoras de cuan importante es la lectura critica, la importancia de seguir preguntando, conocer distintos tipos de vista y deducción, no conformarse

Tomado de: MARIO BENEDETTI: Escritor Uruguayo

Beatriz, la polución. Mario Benedetti Dijo el tío Rolando que esta ciudad se está poniendo imbanable de tanta polución que tiene. Yo no dije nada para no quedar como burra pero de toda la frase sólo entendí la palabra ciudad. Después fui al diccionario y busqué la palabra imbanable y no está. El domingo, cuando fui a visitar al abuelo le pregunté qué quería decir imbanable y él se rió y me explicó con buenos modos que quería decir insoportable. Ahí sí comprendí el significado porque Graciela, o sea mi mami, me dice algunas veces, o más bien casi todos los días, por favor Beatriz por favor a veces te pones verdaderamente insoportable. Precisamente ese mismo domingo a la tarde me lo dijo, aunque esta vez repitió tres veces por favor por favor por favor Beatriz a veces te pones verdaderamente insoportable, y yo muy serena, habrás querido decir que estoy imbanable, y a ella le hizo gracia, aunque no demasiada pero me quitó la penitencia y eso fue muy importante. La otra palabra, polución, es bastante más difícil. Esa sí está en el diccionario. Dice, polución: efusión de semen. Qué será efusión y qué será semen. Busqué efusión y dice: derramamiento de un líquido. También me fijé en semen y dice: semilla, simiente, líquido que sirve para la reproducción. O sea que lo que dijo el tío Rolando quiere decir esto: esta ciudad se está poniendo insoportable de tanto derramamiento de semen. Tampoco entendí, así que la primera vez que me encontré con Rosita mi amiga, le dije mi grave problema y todo lo que decía el diccionario. Y ella: tengo la impresión de que semen es una palabra sensual, pero no sé qué quiere decir. Entonces me prometió que lo consultaría con su prima Sandra, porque es mayor y en su escuela dan clase de educación sensual. El jueves vino a verme muy misteriosa, yo la conozco bien cuando tiene un misterio se le arruga la nariz, y como en la casa estaba Graciela, esperó con muchísima paciencia que se fuera a la cocina a preparar las milanesas, para decirme, ya averigüé, semen es una cosa que tienen los hombres grandes, no los niños, y yo, entonces nosotras todavía no tenemos semen, y ella, no seas bruta, ni ahora ni nunca, semen sólo tienen los hombres cuando son viejos como mi padre o tu papi el que está preso, las niñas no tenemos semen ni siquiera cuando seamos abuelas, y yo, qué raro eh, y ella, Sandra dice que todos los niños y las niñas venimos del semen porque este liquido tiene bichitos que se llaman espermatozoides y Sandra estaba contenta porque en la clase había aprendido que espermatozoide se escribe con zeta. Cuando se fue

Rosita yo me quedé pensando y me pareció que el tío Rolando quizá había querido decir que la ciudad estaba insoportable de tantos espermatozoides (con zeta) que tenía. Así que fui otra vez a lo del abuelo, porque él siempre me entiende y me ayuda aunque no exageradamente, y cuando le conté lo que había dicho tío Rolando y le pregunté si era cierto que la ciudad estaba poniéndose imbankable porque tenía muchos espermatozoides, al abuelo le vino una risa tan grande que casi se ahoga y tuve que traerle un vaso de agua y se puso bien colorado y a mí me dio miedo de que le diera un patatús y conmigo solita en una situación tan espantosa. Por suerte de a poco se fue calmando y cuando pudo hablar me dijo, entre tos y tos, que lo que tío Rolando había dicho se refería a la contaminación atmosférica. Yo me sentí más bruta todavía, pero enseguida él me explicó que la atmósfera era el aire, y como en esta ciudad hay muchas fábricas y automóviles todo ese humo ensucia el aire o sea la atmósfera y eso es la maldita polución y no el semen que dice el diccionario, y no tendríamos que respirarla pero como si no respiramos igualito nos morimos, no tenemos más remedio que respirar toda esa porquería. Yo le dije al abuelo que ahora sacaba la cuenta que mi papá tenía entonces una ventajita allá donde está preso porque en ese lugar no hay muchas fábricas y tampoco hay muchos automóviles porque los familiares de los presos políticos son pobres y no tienen automóviles. Y el abuelo dijo que sí, que yo tenía mucha razón, y que siempre había que encontrarle el lado bueno a las cosas. Entonces yo le di un beso muy grande y la barba me pinchó más que otras veces y me fui corriendo a buscar a Rosita y como en su casa estaba la mami de ella que se llama Asunción, igualito que la capital de Paraguay, esperamos las dos con mucha paciencia hasta que por fin se fue a regar las plantas y entonces yo muy misteriosa, vas a decirle de mi parte a tu prima Sandra que ella es mucho más burra que vos y que yo, porque ahora sí lo averigüé todo y nosotras no venimos del semen sino de la atmósfera

Con base en la lectura, responda las siguientes preguntas:

- Identifique que llevo a las preguntas de Beatriz?.
- ¿Por qué desde un comienzo se le enredaron las respuestas?
- ¿Qué base tenía Beatriz, para creerle al abuelo?
- ¿Por qué consulto a Rosita?
- ¿En su opinión los Diccionarios si clarifican con la respuesta a su respectiva duda?
- ¿Recuerda usted que le haya ocurrido algo semejante? ¿Cómo fue?
- ¿Cuál es la lección que le dejó la lectura? ¿Hoy en día vemos claridad en la comunicación masiva, wasap, face, noticiarios etc?
- ¿Cuál considera usted es un elemento esencial para la resolución de un conflicto y porque?

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

Actividad N° 1. La lectura como estrategia de aprendizaje

Esta actividad tiene como propósito que el aprendiz structure su conocimiento esclareciendo los términos a utilizar y su relación con la realidad compleja que se pretende explicar.

Para ello, inicialmente se le propondrá al aprendiz relacionarse con los diferentes conceptos concernientes al desarrollo del pensamiento crítico y argumentativo a través del texto **Características del pensamiento crítico y la argumentación, del cual realizara un mapa conceptual.**

Nota: En un congreso de escritores, al hablar sobre la diferencia entre contar un cuento o escribirlo, García Márquez contó lo que sigue, “Para que vean después cómo cambia cuando lo escriba”.

Imagínese usted un pueblo muy pequeño donde hay una señora vieja que tiene dos hijos, uno de 17 y una hija de 14. Está sirviéndoles el desayuno y tiene una expresión de preocupación. Los hijos le preguntan qué le pasa y ella les responde:

-No sé, pero he amanecido con el presentimiento de que algo muy grave va a sucederle a este pueblo.

Ellos se ríen de la madre. Dicen que esos son presentimientos de vieja, cosas que pasan. El hijo se va a jugar al billar, y en el momento en que va a tirar una carambola sencillísima, el otro jugador le dice:

-Te apuesto un peso a que no la haces.

Todos se ríen. Él se ríe. Tira la carambola y no la hace. Paga su peso y todos le preguntan qué pasó, si era una carambola sencilla. Contesta:

-Es cierto, pero me ha quedado la preocupación de una cosa que me dijo mi madre esta mañana sobre algo grave que va a suceder a este pueblo.

Todos se ríen de él, y el que se ha ganado su peso regresa a su casa, donde está con su mamá o una nieta o en fin, cualquier pariente. Feliz con su peso, dice:

-Le gané este peso a Dámaso en la forma más sencilla porque es un tonto.

-¿Y por qué es un tonto?

-Hombre, porque no pudo hacer una carambola sencillísima estorbado con la idea de que su mamá amaneció hoy con la idea de que algo muy grave va a suceder en este pueblo.

Entonces le dice su madre:

-No te burles de los presentimientos de los viejos porque a veces salen.

La pariente lo oye y va a comprar carne. Ella le dice al carnicero:

-Véndame una libra de carne -y en el momento que se la están cortando, agrega-: Mejor véndame dos, porque andan diciendo que algo grave va a pasar y lo mejor es estar preparado.

El carnicero despacha su carne y cuando llega otra señora a comprar una libra de carne, le dice:

-Lleve dos porque hasta aquí llega la gente diciendo que algo muy grave va a pasar, y se están preparando y comprando cosas.

Entonces la vieja responde:

-Tengo varios hijos, mire, mejor deme cuatro libras.

Se lleva las cuatro libras; y para no hacer largo el cuento, diré que el carnicero en media hora agota la carne, mata otra vaca, se vende toda y se va esparciendo el rumor. Llega el momento en que todo el mundo, en el pueblo, está esperando que pase algo. Se paralizan las actividades y de pronto, a las dos de la tarde, hace calor como siempre. Alguien dice:

-¿Se ha dado cuenta del calor que está haciendo?

-¡Pero si en este pueblo siempre ha hecho calor!

(Tanto calor que es pueblo donde los músicos tenían instrumentos remendados con brea y tocaban siempre a la sombra porque si tocaban al sol se les caían a pedazos.)

-Sin embargo -dice uno-, a esta hora nunca ha hecho tanto calor.

-Pero a las dos de la tarde es cuando hay más calor.

-Sí, pero no tanto calor como ahora.

Al pueblo desierto, a la plaza desierta, baja de pronto un pajarito y se corre la voz:

-Hay un pajarito en la plaza.

Y viene todo el mundo, espantado, a ver el pajarito.

-Pero señores, siempre ha habido pajaritos que bajan.

-Sí, pero nunca a esta hora.

Llega un momento de tal tensión para los habitantes del pueblo, que todos están desesperados por irse y no tienen el valor de hacerlo.

-Yo sí soy muy macho -grita uno-. Yo me voy.

Agarra sus muebles, sus hijos, sus animales, los mete en una carreta y atraviesa la calle central donde está el pobre pueblo viéndolo. Hasta el momento en que dicen:

-Si este se atreve, pues nosotros también nos vamos.

Y empiezan a dismantelar literalmente el pueblo. Se llevan las cosas, los animales, todo.

Y uno de los últimos que abandona el pueblo, dice:

-Que no venga la desgracia a caer sobre lo que queda de nuestra casa -y entonces la incendia y otros incendian también sus casas.

Huyen en un tremendo y verdadero pánico, como en un éxodo de guerra, y en medio de ellos va la señora que tuvo el presagio, clamando:

-Yo dije que algo muy grave iba a pasar, y me dijeron que estaba loca.

FIN

El instructor(a) aclarará dudas frente a cada una de las características del pensamiento crítico y argumentativo. Para fomentar el proceso de lectura se impartirá la **lectura de un libro** durante el proceso de formación; entre algunos propuestos se encuentran: *Al pueblo nunca le toca* de Álvaro Salom Becerra, *perdonar lo imperdonable* de Claudia Palacios o *los cuatros acuerdos* de Miguel Ruiz .

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTOS Y TEORIA)

Descripción de la actividad

MASS MEDIA

Estar informados acerca de los sucesos nacionales e internacionales es de vital importancia ya que en un mundo globalizado es necesario conocer lo que está sucediendo para poder ubicarnos dentro de los contextos en los cuáles estamos inmersos y en los que actuamos día a día. El instructor(a) pedirá a los aprendices que indaguen sobre una noticia económica, política o social que haya transcurrido sobre la última semana, en donde establezcan fuentes y contexto con el fin de debatirla en clase generando una postura crítica y argumentativa.

En grupos de 4 o 5 aprendices debatirán cada una de los artículos noticiosos aplicando el pensamiento crítico. Posterior a ello, se preparará y desarrollará por grupo el desarrollo de la noticia haciendo uso de las MASS MEDIA, en el mismo harán uso de la creatividad que contenga el resultado del pensamiento crítico desarrollado en el debate.

Este ejercicio pretende facilitar la interacción idónea y el contacto con buenos modelos de expresión que permitan la familiarización con vocablos, giros y construcción de frases y períodos que puedan ser asimilados en el caudal lingüístico del aprendiz para ser utilizados en los diferentes ámbitos de la vida laboral y social. Para analizar la ejecución del ejercicio se proyectará el video “Homero el malo” y se reflexiona en torno al mismo.

<http://todoseriesok.blogspot.com.co/2013/03/los-simpson-temporada-6-capitulo-9.html>

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.4 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Descripción de la(s) Actividad(es):

Actividad N° 1. RESOLUCION DE CONFLICTOS

Desde sus orígenes y a través del tiempo el hombre ha demostrado que es un ser social “EL HOMBRE ES UN SER SOCIABLE POR NATURALEZA” J.J. ROSSEAU, debido a que está en la constante necesidad de entrar en contacto con los demás, lo cual lo ha llevado a crear complejas formas de convivencia. Pero a pesar de que estas

formas permiten en algún grado la relación del ser humano con otros de su misma especie, estas relaciones no son del todo armónicas. Dentro de esta dinámica social, siempre se han presentado enfrentamientos entre dos o más partes, ocasionado generalmente por un choque de intereses, valores o acciones. A este ingrediente de la sociedad misma se le conoce con el nombre de conflicto. Este puede ser positivo o negativo según la solución que se le dé. Permite ser conducido, transformado y superado pues al ser parte de su dinámica el hombre lo puede modificar. Donde hay vida hay conflicto. El conflicto es inherente al hombre por su diferencia y subjetividad.

Analizando de cerca la historia de la humanidad, vemos claramente la presencia de diversos conflictos. En muchas ocasiones en que el ser humano se encuentra ante un conflicto de diferente causa, opta por la salida violenta. La violencia es la coacción física o psicológica ejercida sobre una o varias personas para afectar su voluntad y así obligarla a actuar de determinada forma. Observamos entonces, que en la historia del hombre el conflicto siempre se ha presentado y que una forma común de solucionar estos conflictos ha sido por medio de la violencia.

Enfoques de resolución de conflictos dentro de la sociedad:

- **Armado:** cuando se presenta el conflicto, se debe disponer del poder suficiente para coartar o exterminar al otro. Como vemos no posee puntos positivos pues la victoria del uno sería la derrota del otro, ocasionando resentimientos y venganzas. Tiene un alto costo tanto en vidas humanas como en el aspecto socioeconómico.
- **Macro:** plantea soluciones generales ante el conflicto se tiende a resaltar la cobertura y no la solución en sí. Desafortunadamente desconoce la particularidad o singularidad del conflicto y esto ocasiona que la solución sea descontextualizada y poco viable.
- **Dialógico:** propone el diálogo como forma de solución del conflicto, pues este permite ir directamente a los involucrados y conocer sus argumentos. No desconoce las diferencias particulares y culturales. Permite que los individuos se conozcan y esto permite generar un respeto ante la posición y argumento del otro. Se asume con profunda fe en que es posible solucionar el conflicto por vía diferente al uso de la violencia, permite recuperar la esperanza y confianza en el hombre y en su capacidad racional para solucionar los problemas de convivencia en su vida cotidiana.
- **Pedagógico:** centra su visión en el desarrollo de estrategias de aprendizajes éticos y morales que se desarrollan de igual forma que los cognitivos. Se debe aprender a expresar los conflictos para evitar así las cargas emocionales que conlleven a la agresión. Posteriormente se aprenderá a solucionarlos de forma positiva donde las soluciones serán concertadas y no impuestas.

Después de analizar estos enfoques sobre el conflicto y sus posibles soluciones, podemos creer que es probable crear un modelo alternativo al uso de la violencia, para la solución de conflictos existentes en nuestra sociedad. Desde diferentes perspectivas, podemos crear un modelo integral, que nos permita vivir en sociedades más pensadas donde el valor del argumento sea superior a la fuerza de la violencia. No se trata de idealizar la paz, ni entenderla como la ausencia del conflicto, pues esto sería desconocer la importancia del conflicto como eje

dinamizador de reflexión personal y social y el valioso aporte que esto realiza a la construcción de tejido social. Tampoco de verla como un estado utópico de armonía entre los hombres, pues aunque debemos tener fe en la conciencia del hombre y su sentido de justicia, las diferencias siempre estarán presentes y se expresarán de una u otra forma en conflicto de intereses.

Se dividen los aprendices en grupos y de acuerdo a los enfoques de resolución de conflictos deberán proponer 3 alternativas para solucionar el conflicto, al terminar se socializa con el grupo.

Actividad No. 2 CASO II

JUAN Y SU CUADRILLA

Juan es jefe de un grupo de 25 trabajadores, a ellos les corresponde instalar, supervisar y evaluar la red eléctrica de un conjunto habitacional, a Eduardo le corresponde evaluar el estado de la red eléctrica de la manzana C y encuentra varias casas con los contadores de la luz adulterados para minimizar el consumo, los propietarios de las casas comprometidas con el hecho se reúnen y acuerdan sobornar a Eduardo para que en el informe no reporte la situación encontrada. Eduardo acepta el dinero ofrecido y pasa el informe sin la novedad encontrada. Cuando los compañeros de Eduardo se enteran de la situación se genera bastante malestar en el equipo, generando un gran deterioro en las relaciones interpersonales que han afectado el rendimiento del grupo. Juan como jefe responsable se entera del hecho y debe tomar la decisión con respecto a Eduardo, teniendo en cuenta que este lleva 12 años de trabajo con la empresa, que es además su amigo y que siempre ha mantenido una buena conducta. Además de esto debe buscar estrategias para mejorar tanto la comunicación como el bajo ritmo de trabajo.

Estimado Aprendiz si usted fuera Juan que estrategias utilizaría. Por favor ubicarlas en la matriz que encuentra a continuación colocándole la respectiva puntuación y sustentando su respuesta, luego de realizada la actividad, usted deberá seleccionar dos compañeros con los cuales compartirá su actividad, sacarán una solución y se prepararán para la plenaria grupal:

ALTERNATIVAS	Identificación de VENTAJAS	Identificación de DESVENTAJAS
ALTERNATIVA 1		
ALTERNATIVA 2		

ALTERNATIVA 3		
---------------	--	--

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Evidencias de Desempeño: Evidencias de Producto y Evidencias de glosario:	Asistencia- participación Argumentación, análisis y aporte en la construcción de conocimiento.	Listas de asistencia, participación verbal y en los debates. Exposiciones (MASS MEDIA), desarrollo de guías, matriz de análisis del conflicto y búsqueda de soluciones asertivas. Exposiciones, desarrollo de guías (entrega oportuna física y digital)

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Argumentación: Se denomina argumentación a la exposición de razones que justifican algo, por ejemplo una idea, un hecho, una conducta, etcétera. La argumentación para ser válida y creíble debe realizarse en base a pruebas y razonamientos fundados.

Asertividad: La habilidad de expresar nuestros deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atentar contra los demás. Negociando con ellos su cumplimiento

Autorregulación: Se refiere a aquella capacidad que dispone una entidad, asociación, organización o institución de regularse a sí misma en base a un monitoreo y control voluntario que tendrá lugar desde sus propias instalaciones y recursos.

Conflicto: Un conflicto es una situación que implica un problema, una dificultad y puede suscitar posteriores enfrentamientos, generalmente, entre dos partes o pueden ser más también, cuyos intereses, valores y pensamientos observan posiciones absolutamente disímiles y contrapuestas.

Crítica: Conjunto de opiniones o juicios que responden a un análisis y que pueden resultar positivos o negativos. Con uno u otro, no debe dejar de ser constructiva

Habilidades sociales: Son un conjunto de capacidades que permiten el desarrollo de un repertorio de acciones y conductas que hacen que las personas se desenvuelvan eficazmente en sociedad, estas habilidades están formadas por un amplio abanico de ideas, sentimientos, creencias y valores que son fruto del aprendizaje y la experiencia.

Empatía: Es la capacidad para ponerse en los zapatos del otro (NO QUEDARSELOS) y saber lo que siente e incluso lo que puede estar pensando.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- ✓ Peña Avila .Nelsy. Guía de Aprendizaje promover la interacción idónea Numero 2, centro de electricidad electrónica y comunicaciones, Bogotá, 2012.
- ✓ Inteligencia emocional y conceptos afines: Autoestima sana y habilidades sociales. Roca, E, Juan, RM y polos.
- ✓ GABO: Premio Nobel de Literatura. Nacido en Colombia
- ✓ Mario Benedetti
- ✓ McAlister, R. (2001). Argumentation and a design for learning. (CALRG Report No.197). Available from [http:// iet.open.ac.uk/pp/s.r.mcalister/personal/197.pdf](http://iet.open.ac.uk/pp/s.r.mcalister/personal/197.pdf).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	John W. Higueta Valencia y John Alexander Peñuela	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G.	Instructora	Promover – Ética	Febrero – 2020	Actualización formato guía de aprendizaje.



GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 1

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N/A
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 1. Contextualización SENA
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Reciba un cordial saludo de bienvenida al proceso de inducción. El propósito de esta etapa, consiste en brindar nociones precisas acerca de la formación profesional integral SENA, bajo la modalidad titulada virtual.



En esta primera guía usted reconocerá al equipo de instructores que le acompañarán en el proceso, además se contextualizará sobre los lineamientos institucionales para adaptarse a su lugar de estudio con motivación y empoderamiento.

Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las acciones propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Foro social

Este es un espacio creado para el encuentro entre aprendices e instructores, donde se pueden compartir expectativas e intereses. Aquí se busca crear lazos de compañerismo, esparcimiento y reflexión. Para iniciar, se debe realizar una presentación personal compartiendo su experiencia profesional y seguidamente responder la pregunta:

- ¿Cuáles son sus expectativas frente a la especialidad en curso y cómo cree que esta le ayudará en su formación profesional?

A continuación, se describen los pasos para participar en el foro social:

- Ingrese a la siguiente ruta: Inducción / Contextualización SENA / Foro social.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 1

- Lea las orientaciones dadas en el espacio de discusión y dé clic en Responder.
- Digite el asunto y el contenido del mensaje.
- Finalmente, dé clic en Enviar.

Nota: esta actividad no es calificable, pero deberá realizarse como condición de entrada.

3.2. Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA.

La actividad propuesta tiene por objeto establecer un diagnóstico sobre el grado de dominio de cada participante frente a la temática trabajada: Contextualización del SENA. Para ello, se propone resolver un cuestionario en el cual debe identificar elementos de la misión, de la imagen institucional, los recursos que componen el ambiente virtual, dónde se desarrollará su proceso formativo y los roles que lo acompañarán.

Para realizar exitosamente la evidencia usted debe:

1. Realizar las lecturas presentadas en la siguiente ruta: Inducción / Contextualización SENA / Material de formación 1.
2. Dar clic en la carpeta Inducción / Contextualización SENA / Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA. Contestar las preguntas propuestas y dar clic en el botón Enviar.

El Aprendiz tendrá 3 oportunidades para responder y la plataforma calificará automáticamente el desempeño con la calificación más alta.

Nota: esta actividad es calificable.



3.3. Ambiente Requerido

Ambiente virtual de aprendizaje

Material de formación

- Contextualización SENA

Material de apoyo

- Reglamento Aprendiz SENA
- Himno del SENA
- Historia del SENA contada por Rodolfo Martínez Tono
- Inducción Símbolos del SENA

4. ACTIVIDAD DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia conocimiento Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Cuestionario Rúbrica de conocimiento

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.



Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.



Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplica los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapas lectiva: período de tiempo en el que el aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapas productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y ayudado a ser formado a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.



Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM*.
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero Julio (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 1

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018



1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N.A.
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 2. MI ambiente formativo.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Reciba un cordial saludo de bienvenida a la actividad 2, que aborda la temática sobre la inducción a la formación titulada virtual SENA. En esta guía usted reconocerá los



elementos técnicos y metodológicos que le permitirán desarrollar con éxito las actividades programadas durante su proceso formativo.

Entre otros aspectos se abordarán las siguientes temáticas: identificación de las dependencias que conforman el centro de formación al que usted se encuentra vinculado, fases del proceso formativo y herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad es necesario estudiar los materiales de formación, explorar los recursos complementarios y hacer consultas en diferentes fuentes de información.

Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las actividades propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Cuestionario: Mi ambiente de formación

Con el objetivo de identificar y apropiar conceptos relacionados con las herramientas disponibles en el ambiente de formación, lo invitamos a desarrollar las preguntas del mencionado cuestionario; para desarrollarlo, tenga en cuenta las siguientes indicaciones:



1. Consultar los tutoriales sobre el manejo de la plataforma, ubicados en la siguiente ruta:
Inducción / Mi ambiente de formación / Material de apoyo 2.
2. De clic en el Cuestionario, ubicado en: / Inducción / Mi ambiente de formación / Cuestionario: Mi ambiente de formación.
3. Al terminar dé clic en Enviar.

Nota: esta actividad no es calificable, sin embargo le permitirá comprender, interpretar y evaluar sus capacidades y habilidades frente a su desempeño en el ambiente de formación.

3.2. Estudio de caso: La oportunidad de formarme

Esta actividad tiene como propósito que el Aprendiz reconozca la excelente oportunidad que tiene al ingresar a la formación titulada virtual, que no se atemorice ante las diferentes situaciones que se le presentan durante su desarrollo y aplique estrategias para permanecer, avanzar y terminar con éxito la formación.

Se plantea una situación real que el Aprendiz podría enfrentar durante el proceso formativo a partir de un caso. Confronte el problema con su realidad y punto de vista para determinar una posible solución.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura presentada en la siguiente ruta: / Inducción / Mi ambiente de formación / Material de formación 2.
2. Realice la lectura del "Estudio de caso: La oportunidad de formarme" ubicado en la siguiente ruta: / Inducción/ Mi ambiente de formación / Estudio de caso: La oportunidad de formarme.



3. Plantee la solución al caso en un procesador de texto y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Mi ambiente de formación / Estudio de caso: La oportunidad de formarme. Adjunte el archivo dé clic en enviar.

Nota: esta actividad es calificable.

3.3. Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

A través de un dibujo o gráfico, represente las dependencias del centro de formación al cual se encuentra vinculado (Centro desde el cual lo atiende el SENA), destacando el propósito de cada una y los servicios que le presta.

Para desarrollar esta actividad:

1. Debe leer el material disponible en la siguiente ruta: / Inducción / Mi ambiente de formación / Material de formación 2.
2. Consultar en la página web del SENA la información relacionada con los centros de formación adscritos a la entidad. Para ello debe ingresar al siguiente enlace: <http://www.sena.edu.co/es-co/regionales/Paginas/default.aspx> y ubicar dentro de la región, la ciudad y el centro que brinda la formación.
3. Despliegue la creatividad plasmando en un dibujo la información solicitada. Utilizar colores para distinguir cada dependencia, (tener en cuenta los colores institucionales) cuadros de texto con mayúsculas o minúsculas según el orden jerárquico de áreas a dibujar. Para la evidencia solicitada puede hacer usos de programas de diseño si los sabe utilizar, o de forma manual, realizar el dibujo, escanearlo y enviarlo a través del



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 2

enlace dispuesto en la plataforma disponible en la siguiente ruta: Inducción / Mi ambiente de formación / Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo.

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Cierrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.4. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.5 Materiales

Material de formación

- Mi ambiente de formación

Material de apoyo

- Demo navegación de la plataforma



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 2

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia desempeño. Estudio de caso: La oportunidad de formarme.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje.	Estudio de caso. Rúbrica de desempeño.
Evidencia producto. Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo.	Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Representación gráfica. Rúbrica de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base a los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 2

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplica los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 2

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que tiene y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).



6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM*.
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero, Julio, (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN, (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto, (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.
- SENA. (2018). Portal Institucional. Recuperado de <http://www.sena.edu.co/Paginas/Inicio.aspx>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018



1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N.A.
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 3. Trabajo colaborativo.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.
- **Duración de la Guía:** 3 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

El propósito de esta actividad es fortalecer la interacción entre aprendices e instructores a través del uso eficiente de las herramientas de comunicación disponibles en el LMS. En esta guía, se estudiarán las normas de comunicación en la web (Netiquetas), características de la herramienta de comunicación sincrónica Blackboard Collaborate y



los principales aspectos a tener en cuenta para el trabajo colaborativo.

Se sugiere leer en su totalidad la presente guía, para desarrollar cada una de las actividades propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Conformación de grupos de trabajo

Para el desarrollo de esta actividad, usted debe asistir a la conferencia web programada por su Instructor (sesión de Collaborate), donde se darán las orientaciones necesarias para la conformación de los grupos de trabajo.

Nota: la asistencia y participación en este espacio no es calificable, pero si, de vital importancia para el desarrollo de la actividad **Relato trabajo colaborativo**.

Para tener una buena comprensión de la temática trabajada debe leer el material de formación 3 y el material de apoyo 3.

3.2. Relato: Trabajo colaborativo.

La actividad propuesta tiene por objeto realizar un relato que incluya los principales aspectos del trabajo colaborativo, tales como:

- Definición de trabajo colaborativo
- Características



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 3

- Ventajas
- Elementos

También es importante que incluya en el relato de qué manera usted como Aprendiz podría aplicar el trabajo colaborativo en la fase lectiva próxima a iniciar.

Tenga en cuenta que para redactar un relato debe narrar de forma breve pero con algunos detalles significativos sobre el tema a tratar, agréguele elementos secuenciales, tales como el orden que se lleva a cabo para realizar un excelente trabajo colaborativo. Recuerde que la narración debe ser motivante al leerlo. La extensión del relato no debe superar las dos páginas, con espacio doble, letra arial, tamaño 12.

Aspectos a tener en cuenta para desarrollar esta actividad:

1. Realice las lecturas presentadas en la siguiente ruta: / Inducción / Trabajo colaborativo / Material de formación 3.
2. Elabore el relato en un procesador de texto y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Trabajo colaborativo / Relato: Trabajo colaborativo. Recuerde que recibirá retroalimentación por parte del Instructor que lo llevará a reflexionar frente al aprendizaje logrado.

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Cierrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.



3.3. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4 Materiales

Material de formación

- Trabajo colaborativo

Material de apoyo

- Instrucciones para sesiones de Blackboard Collaborate
- Manual para ingresar a una sesión de Blackboard Collaborate.

4. ACTIVIDAD DE EVALUACIÓN

Evidencia de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia producto. Relato: Trabajo colaborativo.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Relato. Rúbrica de producto.



5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.



Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplican los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapas lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapas productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más alto.



Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM*.
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero, Julio (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*,



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 3

España

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018



1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N.A.
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 4. Mi alternativa productiva.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Concretar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa de formación con base en la política institucional.
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Esta actividad tiene como objetivo estudiar el portafolio de la etapa productiva del SENA y reconocer sus características y alternativas.

En esta guía abordaremos las siguientes temáticas: procesos de evaluación SENA, plan de mejoramiento, portafolio de evidencias y alternativas de la etapa productiva.



Se sugiere primero leer la guía de aprendizaje en su totalidad, para que reflexione, analice, asocie con su experiencia y escriba con originalidad, sustentando manejo y claridad de los conceptos socializados. Recuerde que siempre contará con la colaboración del Instructor para avanzar en el proceso.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Portafolio: Mis evidencias

El Portafolio de evidencias digital, es una herramienta en la plataforma virtual institucional, que permite al Aprendiz, consolidar y presentar sus evidencias del programa de formación para su control y seguimiento en medio digital.

Para el desarrollo de esta actividad, es necesario leer el material de formación y consultar el material de apoyo para apropiar la dinámica y afianzar los conceptos compartidos en este proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura del material de formación presentado en la siguiente ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva / Material de formación 4.
2. Si desea ampliar la información consulte el video sobre el portafolio de evidencias a la ruta: Inducción / Mi alternativa productiva/ Material de apoyo 4
3. Elabore el portafolio en un documento Word o en la herramienta ofimática preferida y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva / Portafolio: Mis evidencias.



Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Cíérrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.1. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva

Después de consultar el material de formación, reflexione en torno a las alternativas brindadas para el desarrollo de la etapa productiva ofrecidas por el SENA. Considere la opción que más se acomoda a su realidad y realice un resumen, exprese sus ideas argumentando su posición, relacione otras referencias y termine con una conclusión.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice las lecturas presentadas en la siguiente ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva/ Material de formación 4.
2. Elabore el resumen en un documento y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva / Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.

Nota: Esta actividad es calificable.

3.2. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4 Materiales

Material de formación

- Mi alternativa productiva



Material de apoyo

- Etapa productiva
- Portafolio aprendiz SENA

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia desempeño. Portafolio: mis evidencias.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje.	Portafolio Rúbrica de desempeño
Evidencia producto. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.	Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Resumen Rúbrica de producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.



Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.



Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplican los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapas lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapas productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.



Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuente, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM*.
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero, Julio, (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN, (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Procedimiento de Desarrollo Curricular
GUÍA DE APRENDIZAJE 4

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

Reporte de horas SENA SOFIA PLUS

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

FECHA INICIAL: 20/02/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 29/02/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 1749914 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA 1749915 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 5,00

FICHA 1749849 - GESTIÓN DE MERCADOS
DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	51,00
-------------------------------	-------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	68,00
-------------------------------------	-------

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
22/02/2020	23/02/2020	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	8,00
---------------------------------------	------

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES POR FASES

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Análisis



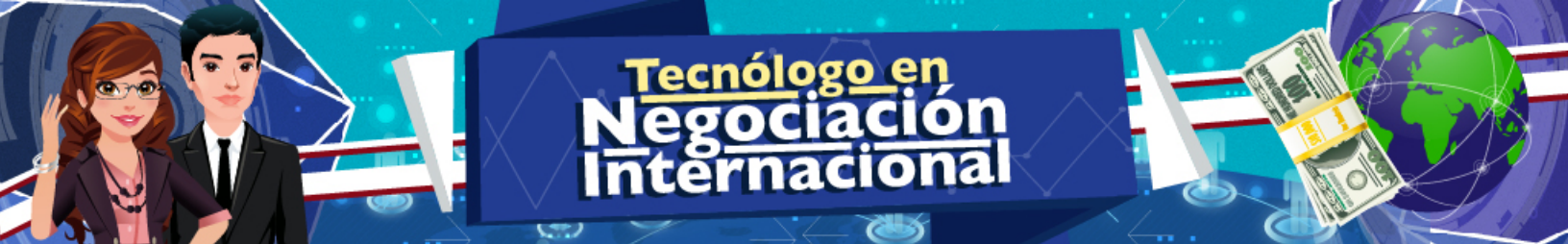
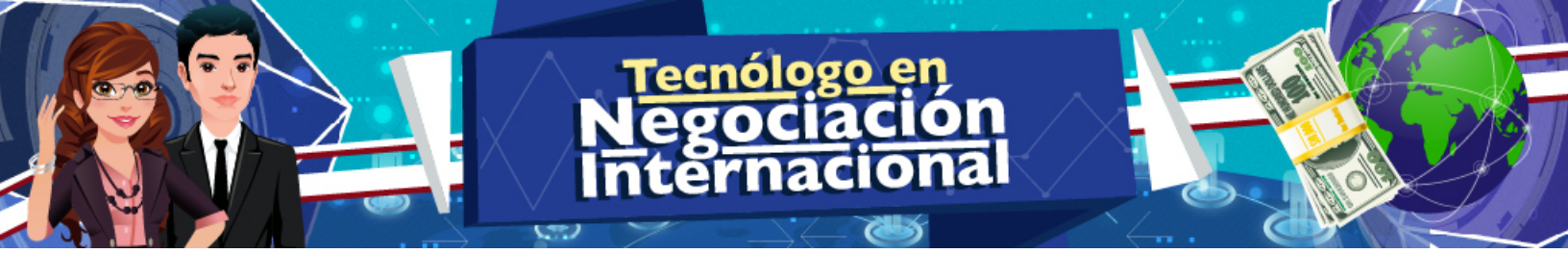


Tabla de contenido

Fase Análisis	1
Actividad de proyecto 1.....	1
Actividad de aprendizaje 1	1
Actividad de proyecto 2.....	5
Actividad de aprendizaje 2	5
Créditos.....	9





Fase Análisis

Al tomar la decisión de incursionar en mercados internacionales, las empresas exportadoras deben determinar el producto o servicio a exportar, por lo tanto, en esta fase se realiza un análisis del mercado para detectar oportunidades y amenazas; así como los riesgos a los que se enfrentan en la actividad exportadora, que pueden ser de tipo comercial, de mercado, políticos, legales, entre otros, que afectan sus operaciones y el riesgo de impago o del incumplimiento del contrato.

Actividad de proyecto 1

Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 1

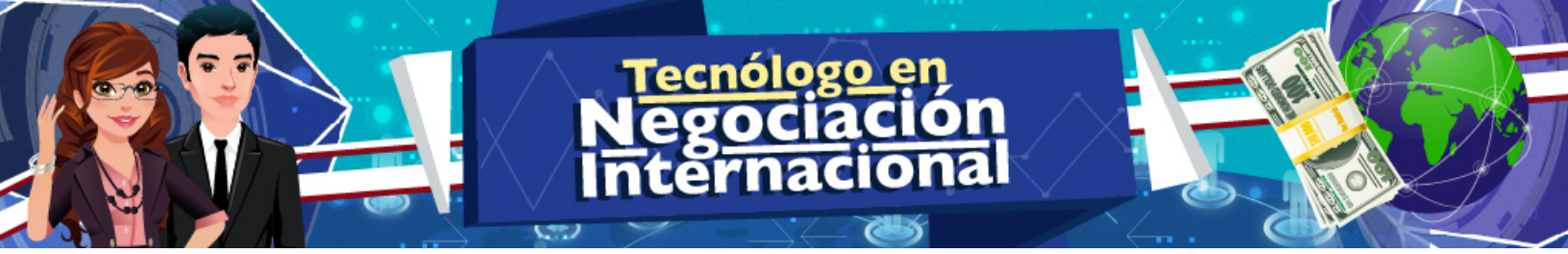
Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes

Teniendo en cuenta que el mundo se encuentra cada vez más globalizado, la inserción a escenarios internacionales es un proceso que día a día es más natural y fluido, por lo que las empresas necesitan afrontar los retos que dicho proceso exige, saber identificar oportunidades en la dinámica mundial, implementando nuevas ideas de negocios o reestructurándose para enfrentar este reto.

Como primera ventana al cumplimiento de lo propuesto en el programa de formación **Tecnólogo en Negociación Internacional**, usted debe identificar las oportunidades de mercado a nivel nacional, mediante el análisis de los sectores y subsectores de la economía colombiana con una visión exportadora; a través del desarrollo de los contenidos, también debe prepararse para ser capaz de leer en los hechos económicos y políticos, las nacientes tendencias de consumo y el comportamiento de los ciudadanos.

Además, aprenderá a determinar y seleccionar los productos y servicios que son objeto de oferta en los mercados internacionales y analizar posibles acuerdos comerciales con países según su actividad económica; es importante también



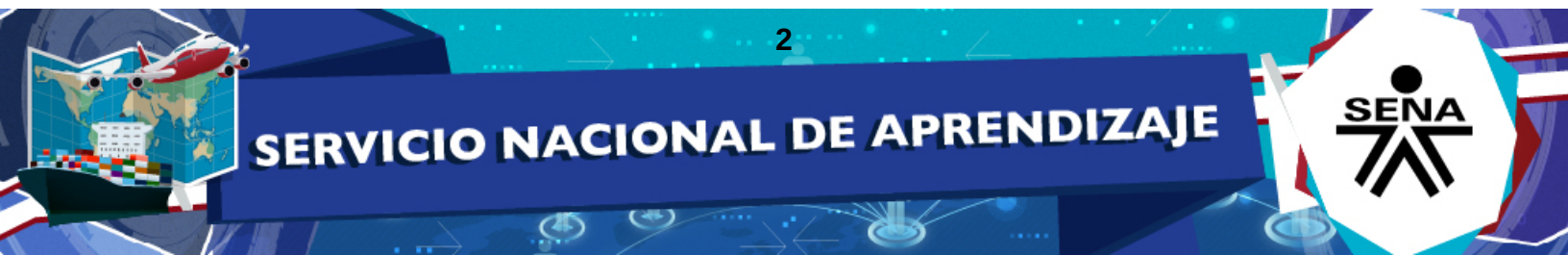


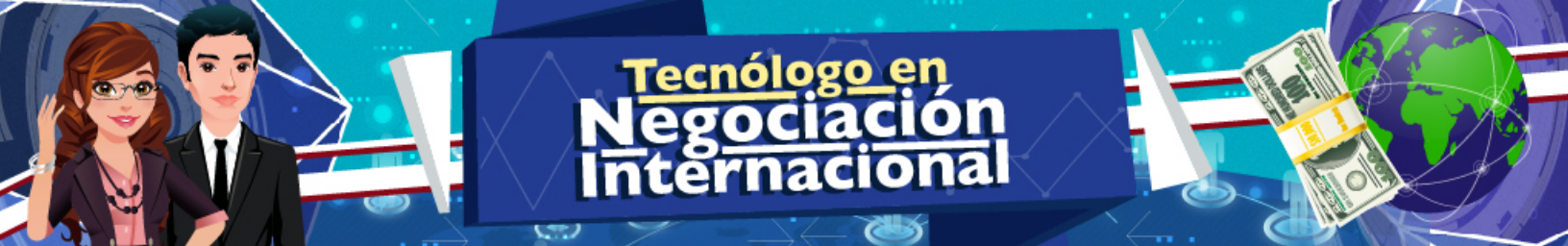
como proceso integral, saber la importancia de elaborar un proyecto de vida, lo que se busca con este, es planear a futuro las cosas que se necesitan y las que se quieren hacer en la vida.

Cabe mencionar que adicionalmente se adquirirá la capacidad de producir y comprender textos en inglés, mejorar la práctica regular del uso de estructuras gramaticales que le permitan tener un valor adquirido en su formación para abrirse campo hacia el mundo laboral y contribuir la optimización de su productividad laboral y su capacidad de concentración.

Resultados de aprendizaje:

- **260101011-01:** Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa.
- **260101011-02:** Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con al uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa.
- **260101011-04:** Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización.
- **210101008-02:** Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.
- **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.
- **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.





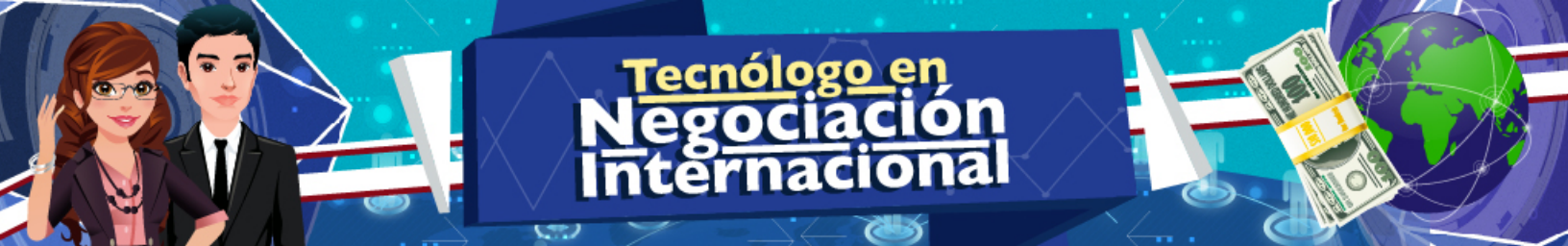
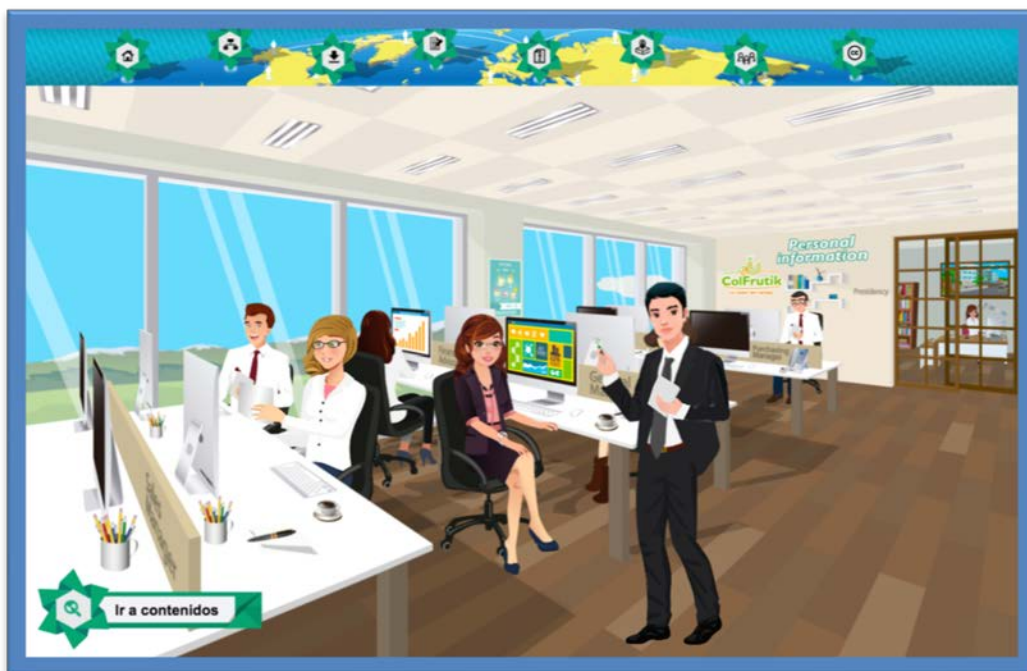
- **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.

Duración: 238 horas.

Materiales de formación:



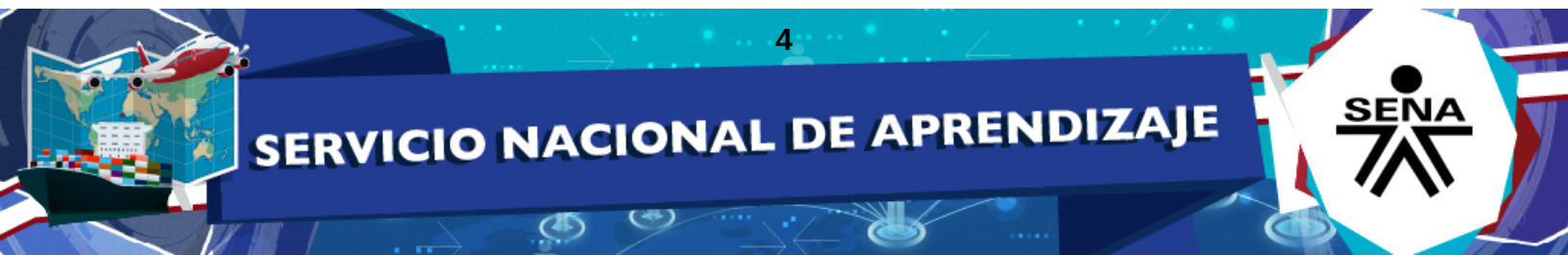
La oferta exportable de bienes y servicios

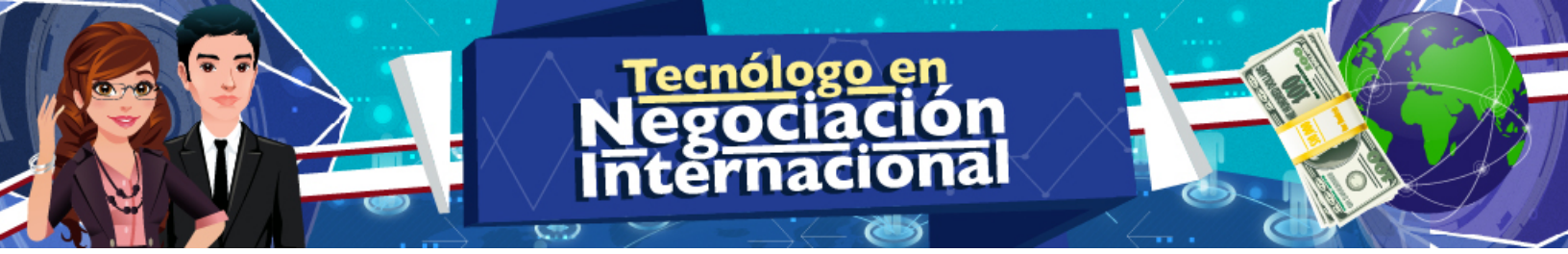


Personal information



Planeación estratégica DOFA para el proyecto de vida





Actividad de proyecto 2

Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 2

Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda

La naturaleza cada vez más global de los mercados y la competencia han incrementado la necesidad de realizar investigación de mercados en entornos internacionales, adquiriendo importancia el conocimiento del conjunto de características que presentan los mercados para incursionar en los mismos con garantías y posibilidades de éxito, evitando la pérdida de esfuerzos y recursos.

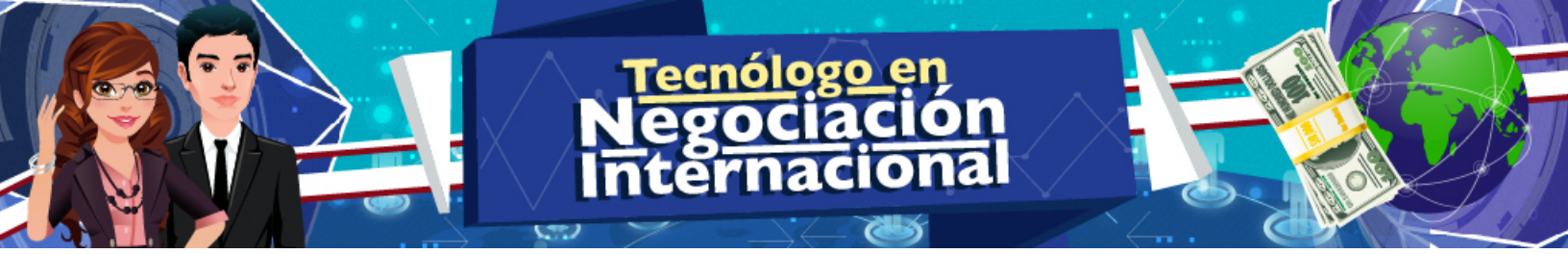
Conducir la investigación del marketing internacional es mucho más complejo que la investigación de mercados al interior de un país, sin embargo, los pasos para la investigación de mercados son aplicables en la investigación de mercados internacionales, puesto que el ambiente que prevalece en los países, las unidades culturales y los mercados internacionales son considerados en ambas. Para tener un acercamiento con el mercado meta al cual quiere incursionar, es recomendable realizar un análisis sobre las estadísticas comerciales de las exportaciones e importaciones, los índices de precios, los socios comerciales y los canales de comercialización; también es necesario incluir los ambientes comerciales, gubernamentales, legales, económicos, estructurales, informativos, tecnológicos y socioculturales de los países.

Por otro lado, una organización está compuesta por individuos y el conflicto es inherente al ser humano; entonces la presencia de conflictos y su solución funcional y constructiva genera un aprendizaje personal, grupal y organizacional. Sin dejar de lado el papel que desempeña el uso del inglés en el manejo y registro de datos con la ayuda de la tecnología.

Resultados de aprendizaje:

- **260101011-03:** Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo



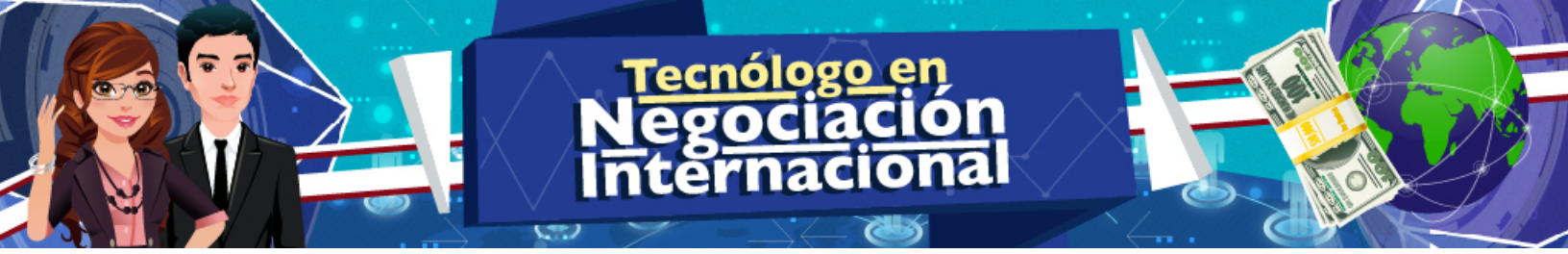


en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.

- **260101027-01:** Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación.
- **260101027-02:** Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados.
- **260101027-03:** Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos.
- **260101027-04:** Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas.
- **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.
- **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.
- **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

Duración: 255 horas.





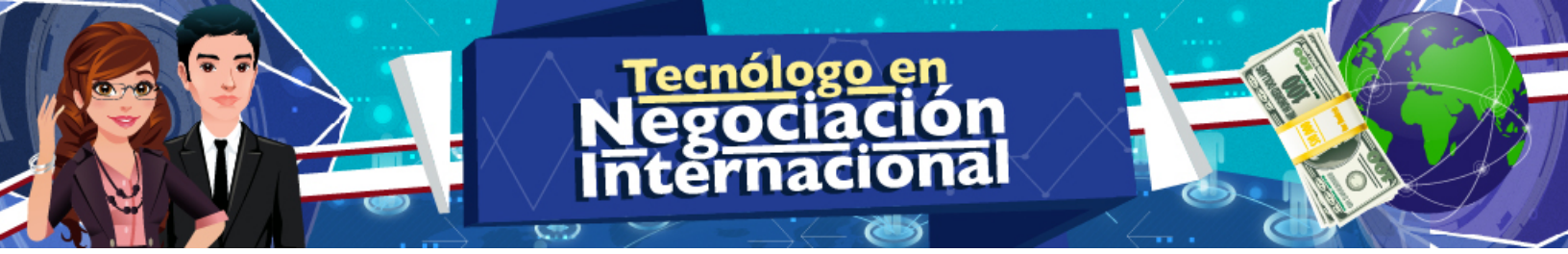
Materiales de formación:



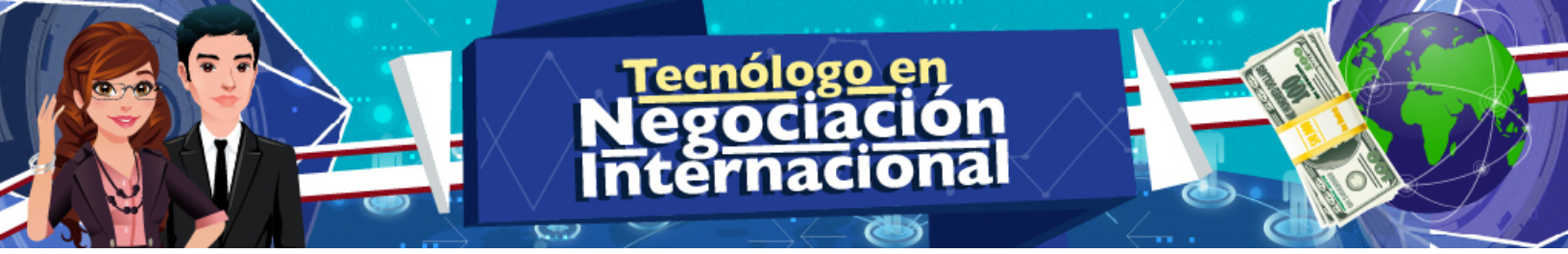
El comportamiento del mercado



Reading comprehension and reports in English



Solución de conflictos



Créditos

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción

Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica

Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades

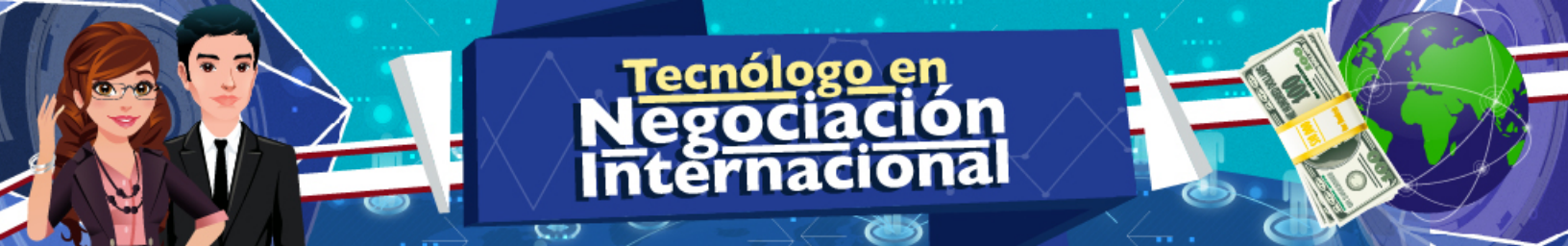
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas

Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez





Tecnólogo en Negociación Internacional

Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica

Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web

Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

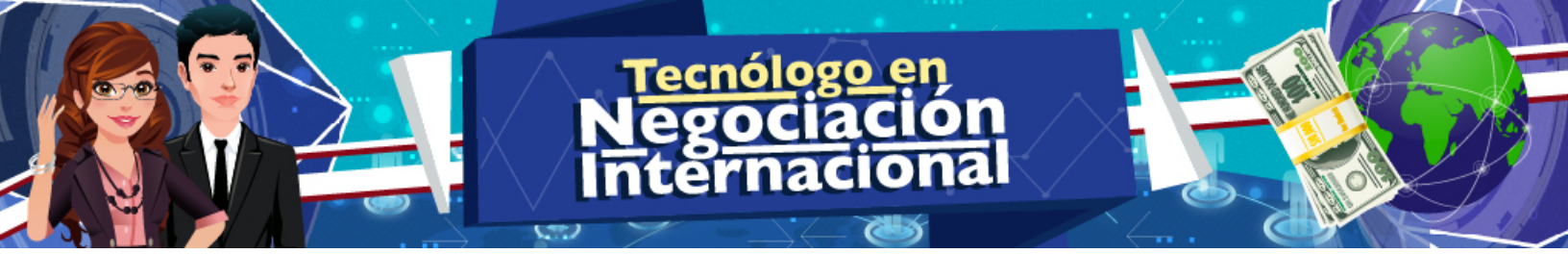
Diseño Gráfico

Carlos Andrés Díaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

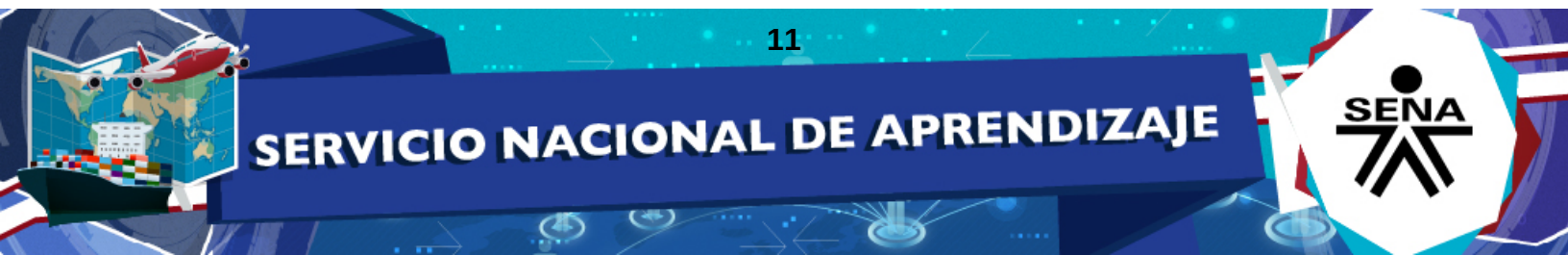
Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.



Tecnólogo en Negociación Internacional

José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.



Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Ejecución



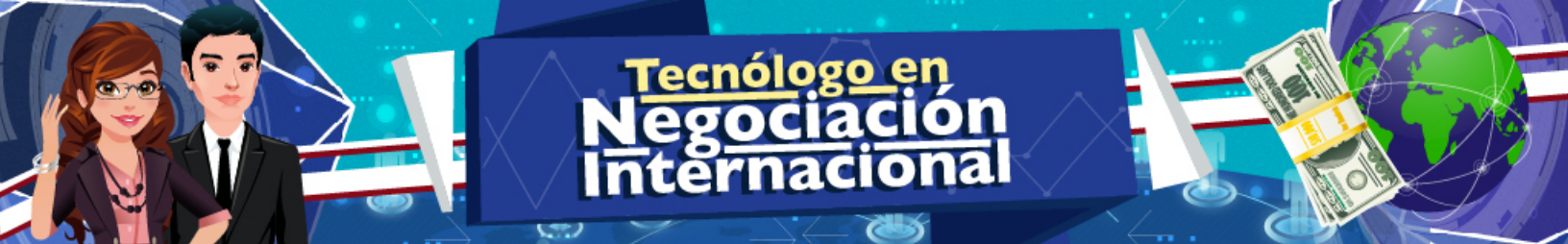
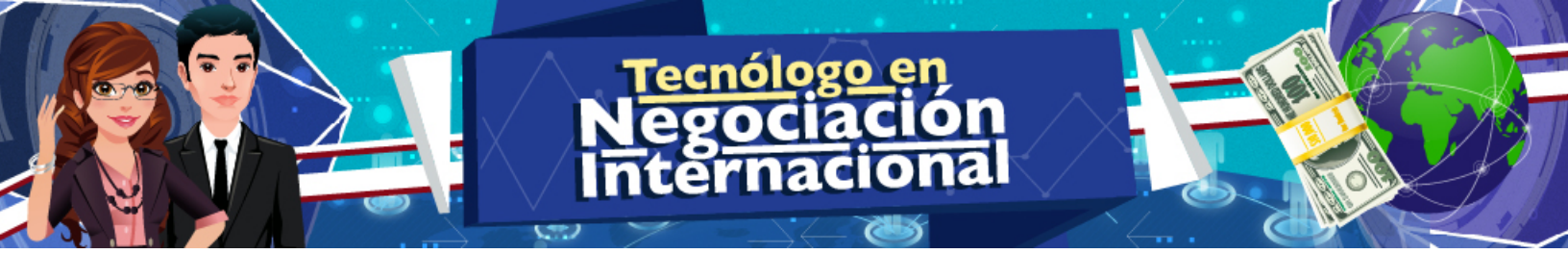


Tabla de contenido

Fase Ejecución	1
Actividad de proyecto 10	1
Actividad de aprendizaje 10	1
Actividad de proyecto 11	5
Actividad de aprendizaje 11	5
Actividad de proyecto 12	7
Actividad de aprendizaje 12	7
Actividad de proyecto 13	10
Actividad de aprendizaje 13	10
Créditos.....	13





Fase Ejecución

Luego de definir la estrategia de negociación que se llevará a cabo, las empresas deben enfocarse en la ejecución y control de los diferentes procesos inherentes al comercio internacional. Tomando en cuenta las políticas de Distribución Física Internacional de la compañía, se gestionarán los trámites que deben llevarse a cabo según las normatividades requeridas por las autoridades competentes tanto en el país de origen como en el de destino.

Actividad de proyecto 10

Ejecutar procesos de negociación internacional según estrategias de negociación

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

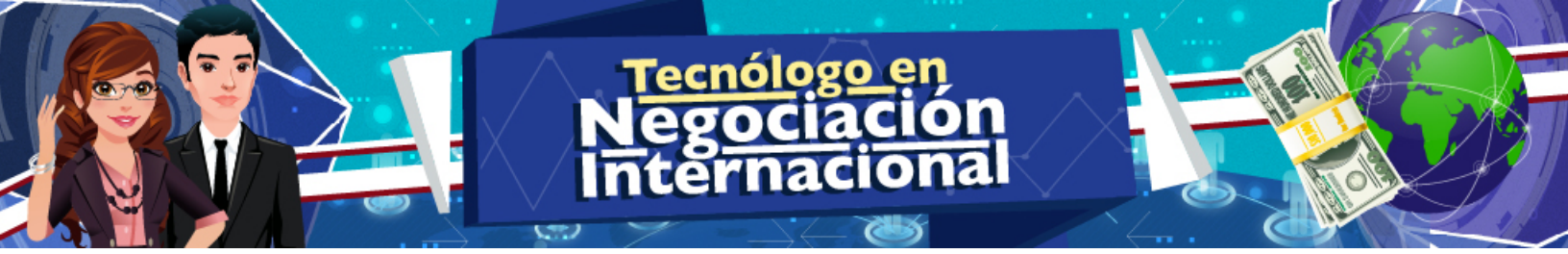
Actividad de aprendizaje 10

Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad

Los tecnólogos en negociación internacional deben estar capacitados para ofrecer un producto o servicio en una aldea global, y ser competentes en la operación de procesos de importación y exportación de acuerdo a los parámetros que se establecen en el comercio internacional, lo cual es necesario para cumplir con las normas, políticas internas y externas de los diferentes países hacia los cuales van las mercancías objeto de comercialización.

Por lo anterior, es de gran importancia que se desarrollen una serie de procesos dentro del régimen aduanero de importación y exportación como son: la correcta clasificación arancelaria de la mercancía que permitirá la correcta liquidación de tributos aduaneros y otras tarifas generales, gravámenes por acuerdos internacionales, medidas de protección comercial, régimen de comercio, notas de nomenclatura, correlativas por apertura, requisitos específicos de origen, documentos soporte, características especiales, tarifas por zonas de Régimen Aduanero Especial (RAE), descripciones de mercancías, documentos soporte por zona de RAE, cupos de mercancía, entre otras. Por lo tanto, podemos identificar que es fundamental la correcta descripción de un producto al interior del arancel de aduanas.



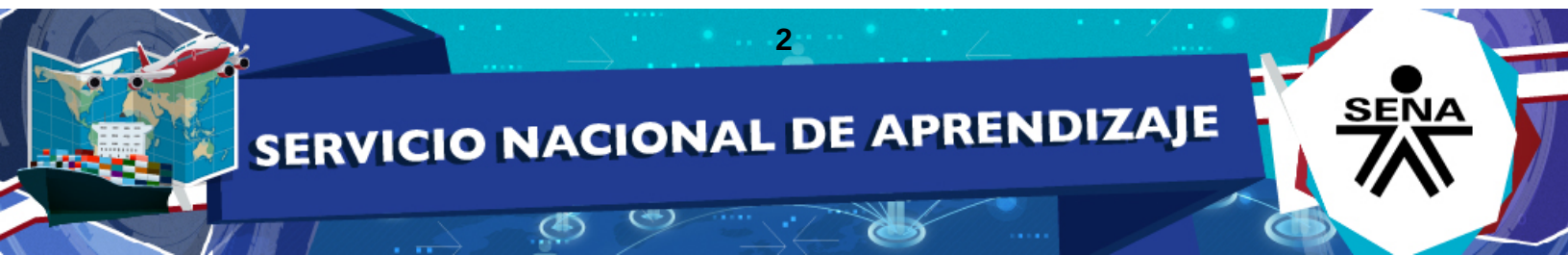


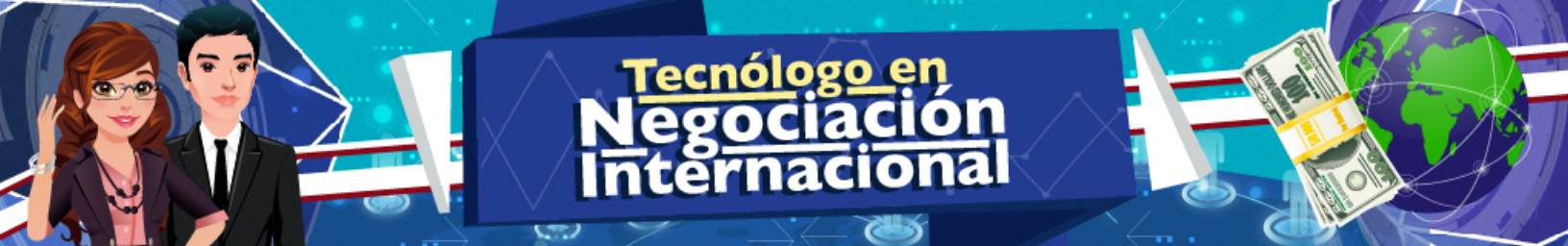
De igual manera el uso del inglés se ha convertido en una herramienta útil y necesaria para establecer comunicaciones con otras empresas que deseen invertir en Colombia, por lo tanto, aprender y practicar el vocabulario técnico sobre exportación y el uso del presente simple y progresivo, serán herramientas útiles que permitirán facilitar la comunicación entre la empresa y los clientes de habla inglesa.

Adicional a esto es importante resaltar el bienestar del talento humano dentro de una empresa u organización y por ello es indispensable monitorear constantemente sus habilidades psicomotrices y de pensamiento.

Resultados de aprendizaje:

- **210101016-03:** Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa.
- **210101016-04:** Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.
- **210101021-01:** Clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización.
- **210101021-02:** Realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización.





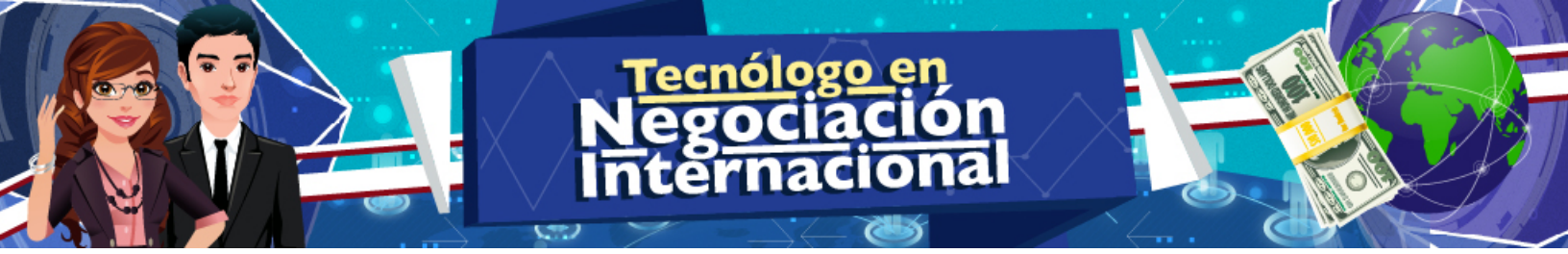
- **210101021-03:** Alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización.
- **240201500-09:** Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.
- **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc.

Duración: 300 horas.

Materiales de formación:



Régimen aduanero en las operaciones de comercio exterior



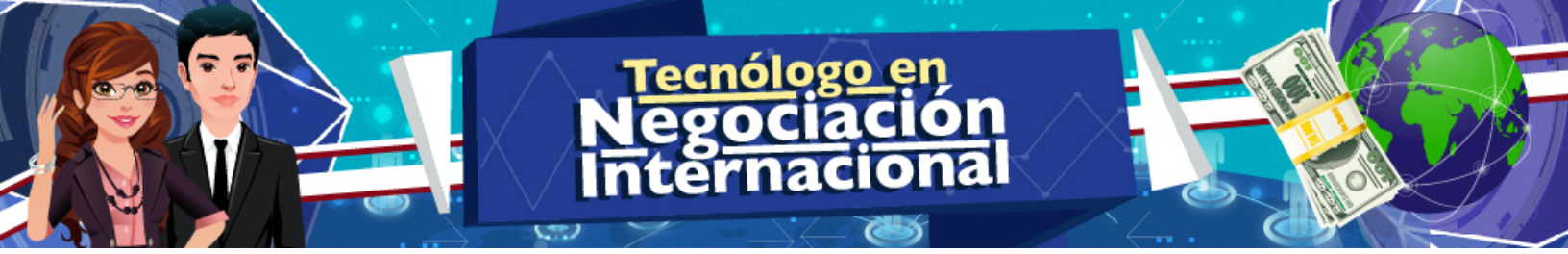
Tecnólogo en Negociación Internacional



Using simple present and progressive to export



Habilidades psicomotrices y de pensamiento



Actividad de proyecto 11

Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 11

Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional

La perspectiva del comercio exterior está mediada por las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), ya que las operaciones, trámites y documentos inherentes a los procesos de exportación e importación, se llevan a cabo por medio de servicios informáticos electrónicos, un ejemplo de ello es el caso de los trámites ante los organismo que apoyan el sector del comercio exterior en Colombia.

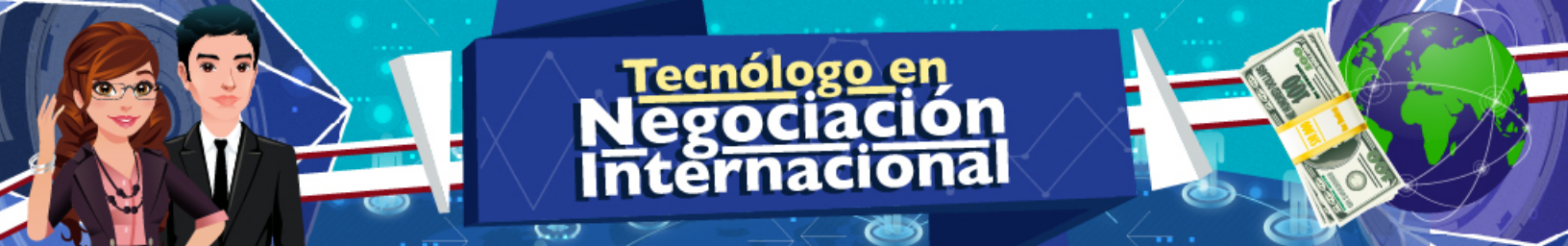
La presente actividad de aprendizaje tiene como propósito brindarle los elementos básicos para que conozca cómo se controlan las operaciones de comercio exterior de acuerdo a la normatividad colombiana, tales como, los trámites de determinación y criterio de origen, registro de Productores de Bienes Nacionales y la entrega de documentos de embarque a las agencias de aduana.

De igual manera se reforzará el manejo del inglés, pues se profundizará sobre la estructura de las oraciones en este idioma, con el fin de comprender el contenido de un texto de manera más adecuada y rápida; por lo tanto, se afianzará esta habilidad en el momento de leer y comprender la documentación pertinente a los procesos de importación y exportación de un producto.

Resultados de aprendizaje:

- **210101029-01:** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización.





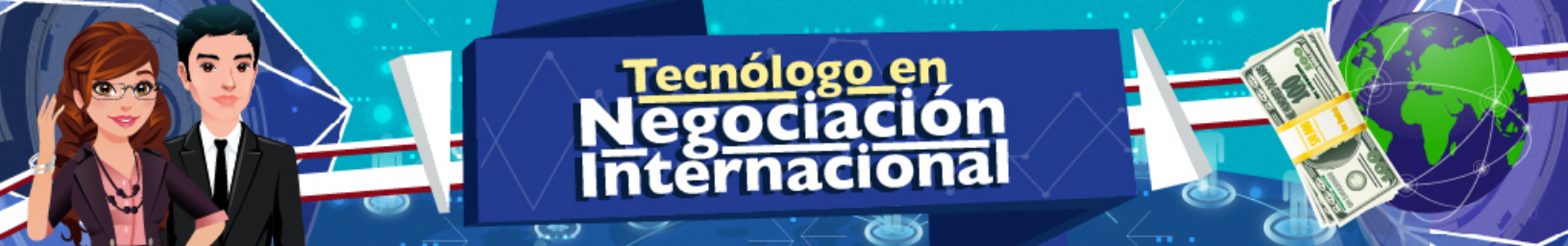
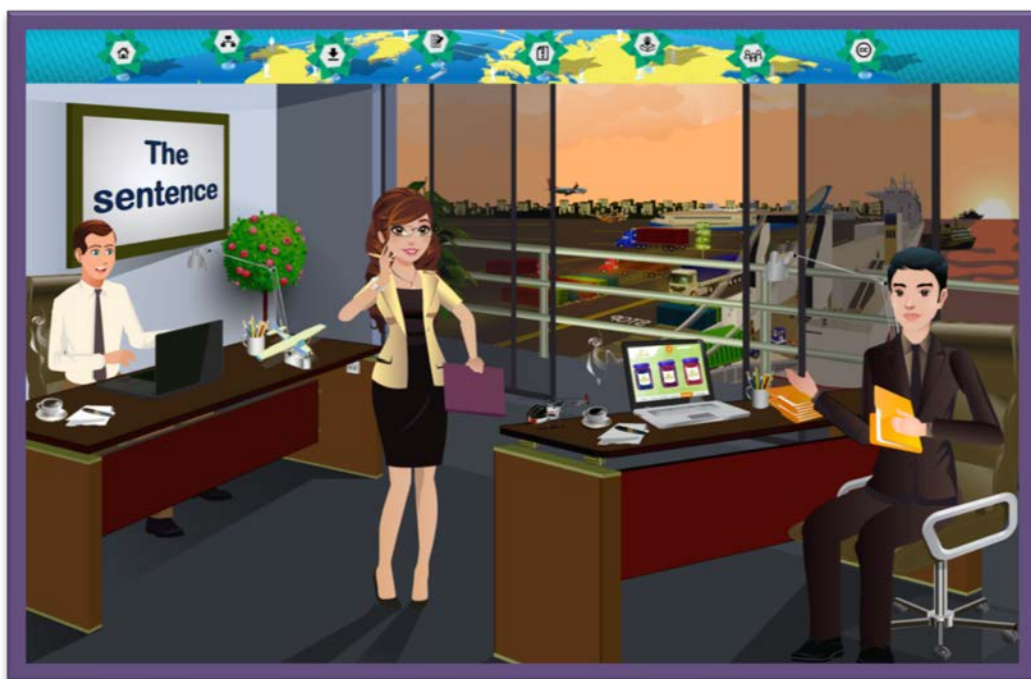
- **210101029-02:** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa.
- **210101029-03:** Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa.
- **210101029-04:** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía.
- **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

Duración: 202 horas.

Materiales de formación:



Control de las operaciones internacionales



The sentence

Actividad de proyecto 12

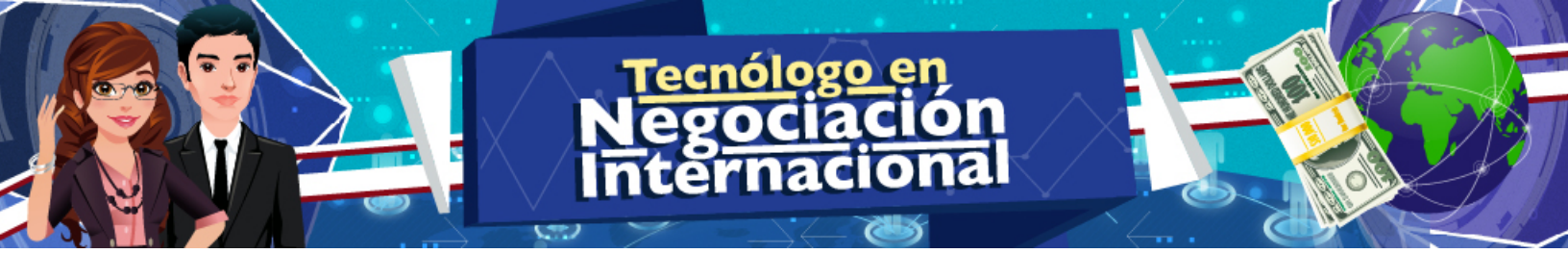
Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 12

Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados

Actualmente las organizaciones empresariales se ven motivadas a iniciar y/o consolidar procesos de internacionalización de sus productos o procesos de distribución física de mercaderías en el contexto internacional, acorde con las tendencias y avances tecnológicas, los desafíos y los cambios económicos, logísticos, sociales, demográficos, medio ambientales y político legales.



Es por esto que la producción está llevando a la conformación de sistemas logísticos que integren y faciliten la interacción entre actores estratégicos como el estado, el sector productivo, y las empresas prestadoras de servicios logísticos; la sinergia entre las actividades que prestan o desarrollan estos actores en el sistema logístico requiere un alcance global con la finalidad de satisfacer las necesidades y deseos de los proveedores, clientes y consumidores que están ubicados en cualquier latitud de la tierra.

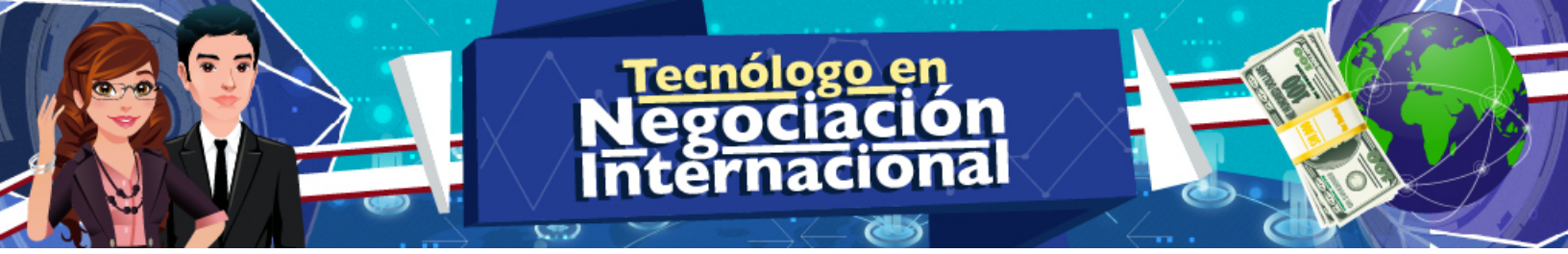
Por lo anterior, también es necesario tener en cuenta la importancia de abordar temas técnicos en inglés e interpretarlos de manera que puedan ser herramientas ante posibles situaciones que se presenten en el proceso laboral, al igual que tener presente la salud de los trabajadores como una preocupación constante en las empresas y la prevención como uno de los pilares fundamentales de la medicina laboral, por ello es importante analizar en el mundo empresarial productivo, cómo repercuten el deporte y la actividad física en el rendimiento productivo del talento humano que conforma una empresa.

Resultados de aprendizaje:

- **210101008-01:** Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión.
- **260101004-04:** Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización.
- **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.
- **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.

Duración: 160 horas.





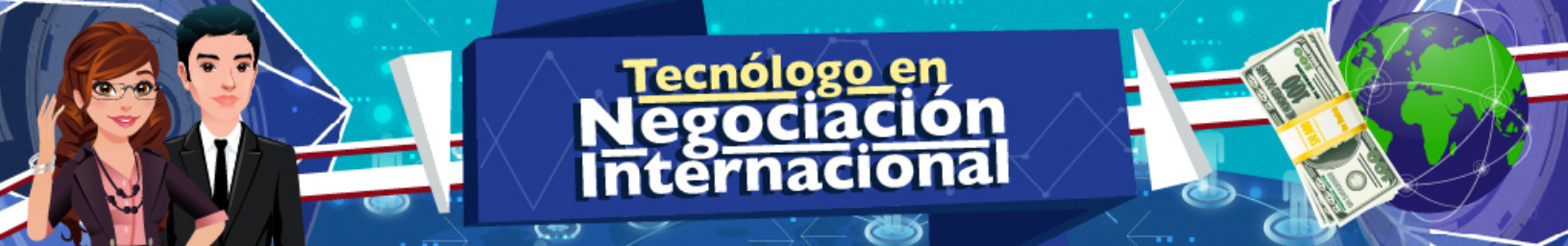
Materiales de formación:



Costeo de la Distribución Física Internacional



Essay structure and grammatical tenses



Técnicas de cultura física

Actividad de proyecto 13

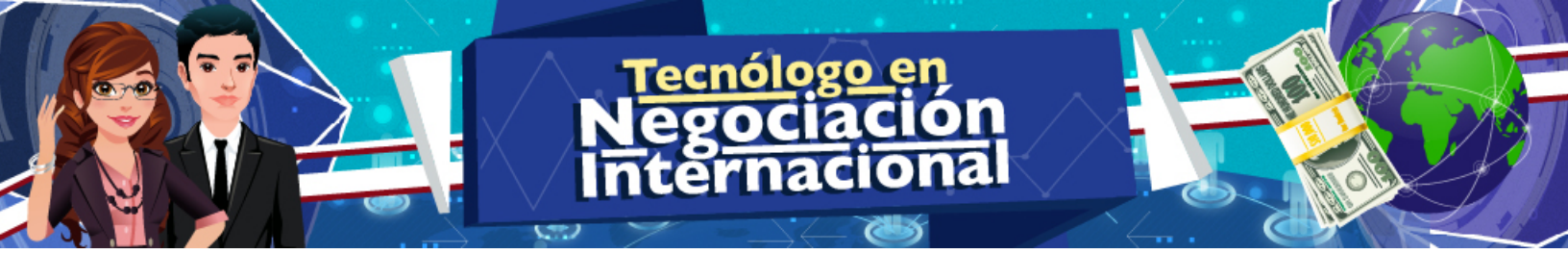
Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos según criterios establecidos por la organización

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 13

Realizar procesos de ejecución contable y financiera, de acuerdo con las normas de control

Avanzamos en uno de los aspectos de gran importancia de la gestión empresarial, el presupuesto, este se convierte en un indicador de control y es base para tomar decisiones sobre la situación financiera de la empresa en períodos de tiempo definidos; de igual forma, es un insumo de control en la evaluación de resultados, en el desarrollo y la ejecución de planes.



Tecnólogo en Negociación Internacional

En los presupuestos a elaborar deben incluirse, además de los procesos estratégicos, los procesos tácticos y de apoyo, por lo que a través de la presente actividad de aprendizaje, se desarrollan evidencias que implican la formulación o el alistamiento de todas las áreas de responsabilidad que generan imputación contable y que permiten hacer seguimiento y evaluación de resultados.

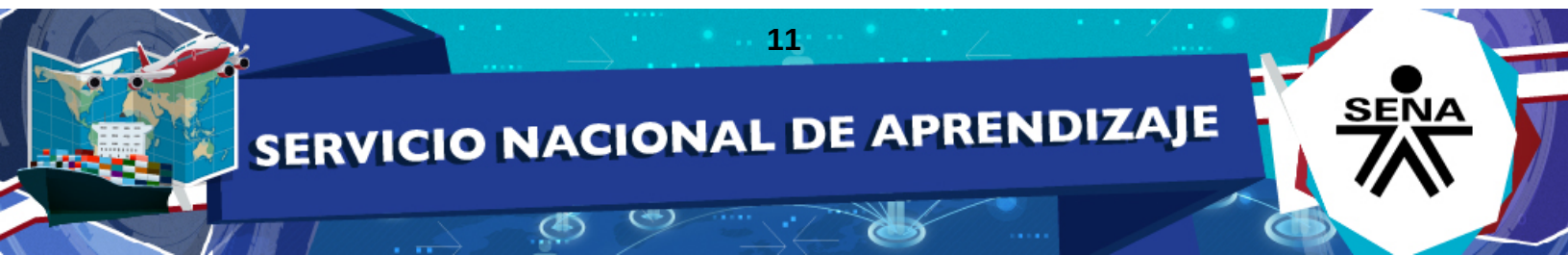
Estas acciones se realizan para que adquiera las competencias necesarias en la elaboración del presupuesto, basado en los acuerdos y negociaciones con los clientes y los proveedores; contextualizando e identificando los resultados del presupuesto y su análisis financiero, las causas de las desviaciones y finalmente la realización de las recomendaciones; sin olvidar las acciones correctivas, preventivas, financieras, económicas y los procedimientos contables.

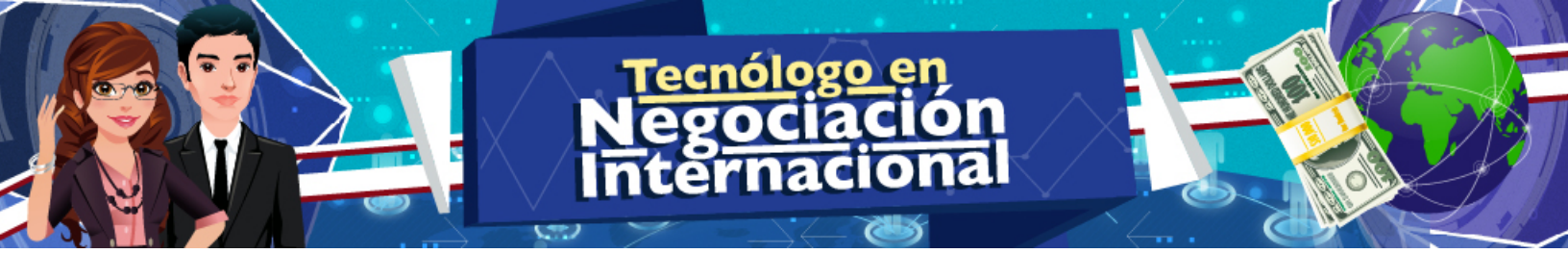
Otro elemento importante es el punto de control a través del análisis de indicadores y estándares que permitan conocer los diferentes procedimientos, las normas contables y las alternativas financieras, consecuentes con el planteamiento de los objetivos de la empresa.

Resultados de aprendizaje:

- **210101001-04:** Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada, de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos, de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización.
- **210301029-02:** Identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.

Duración: 120 horas.

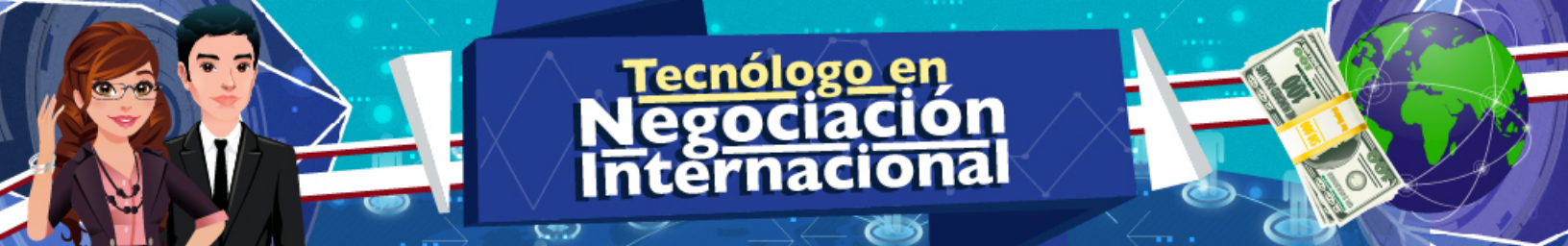




Material de formación:



El análisis financiero y contable



Créditos

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción

Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica

Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

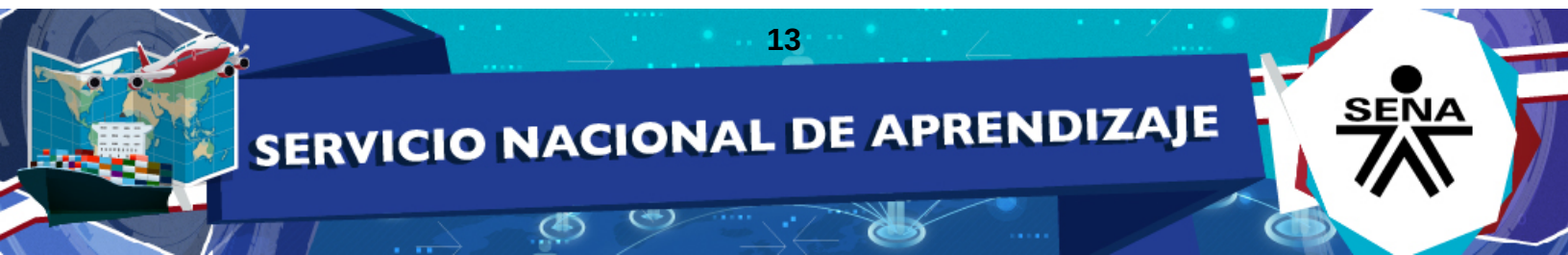
Integración de Contenidos y Actividades

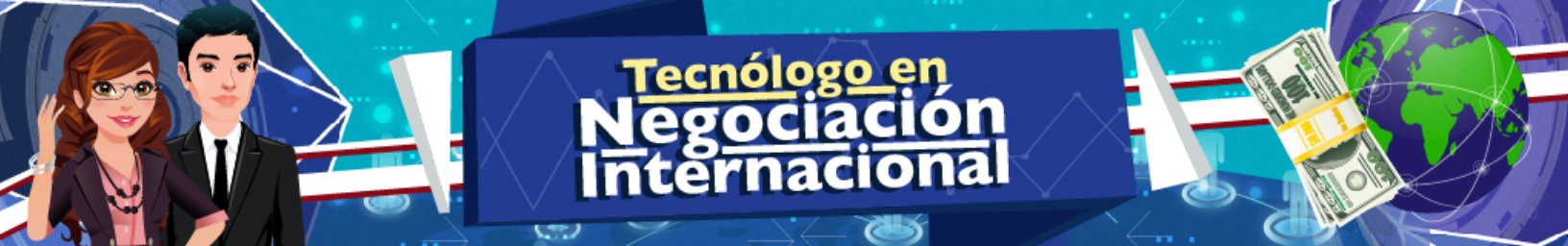
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas

Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez





Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica

Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web

Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

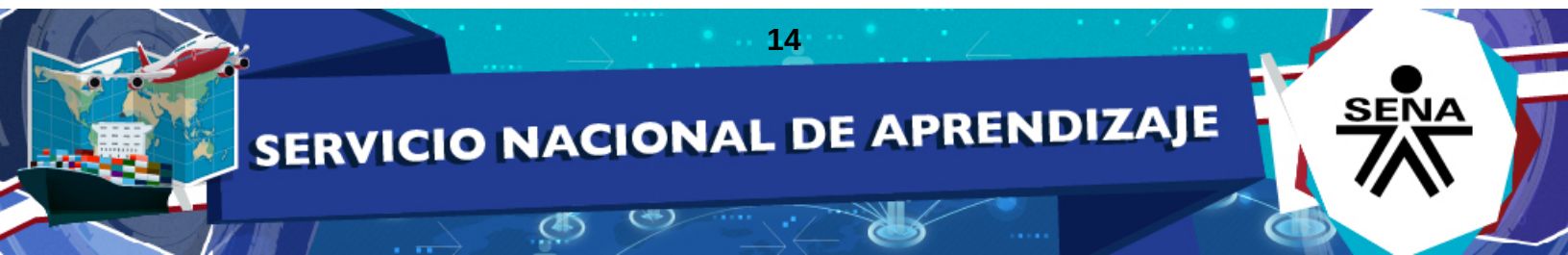
Diseño Gráfico

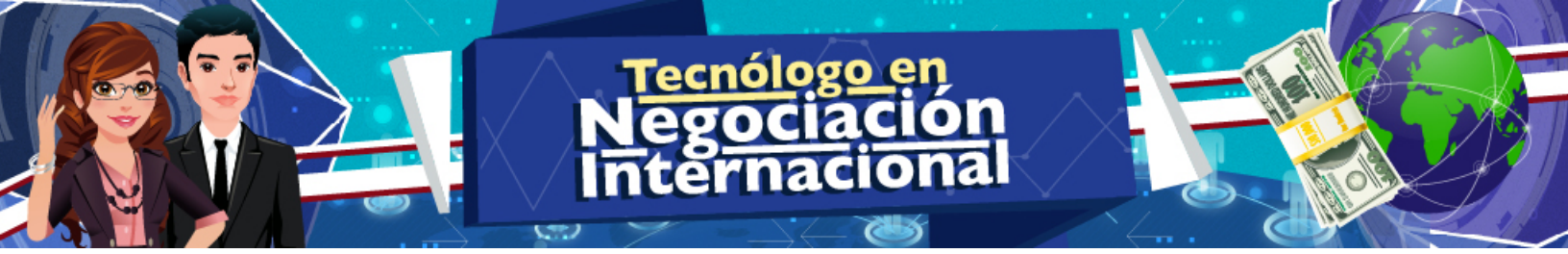
Carlos Andrés Díaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

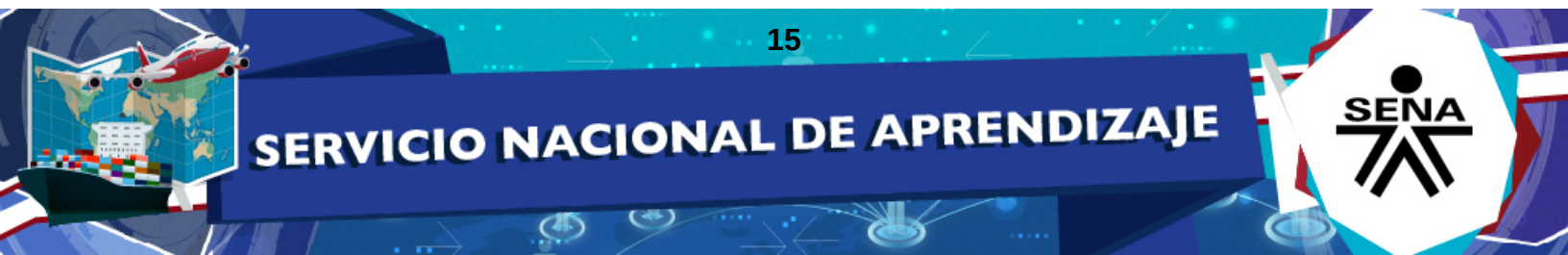




Tecnólogo en Negociación Internacional

José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.



Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Evaluación



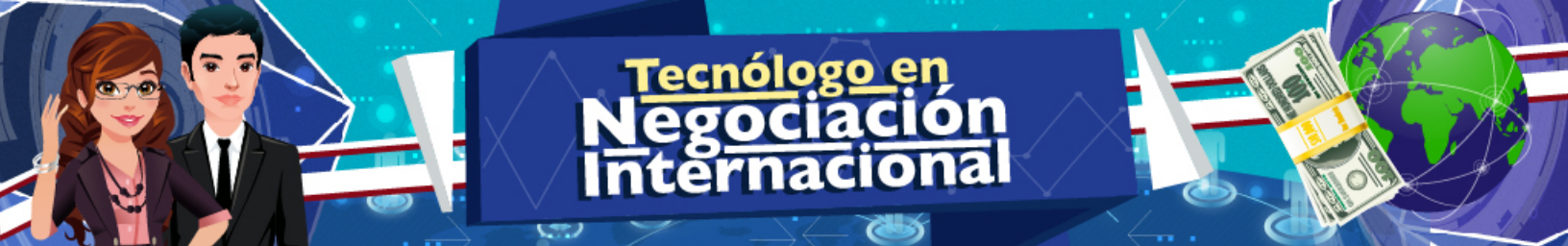
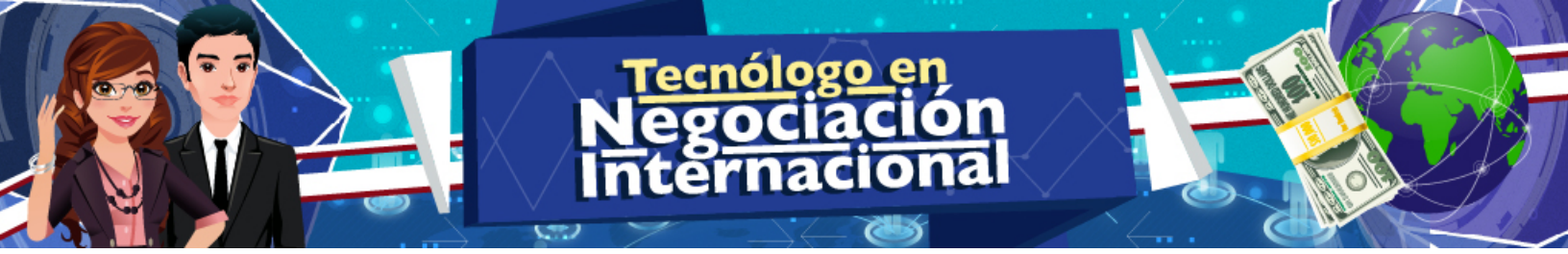


Tabla de contenido

Fase Evaluación	1
Actividad de proyecto 14.....	1
Actividad de aprendizaje 14	1
Créditos.....	5





Fase Evaluación

El objeto de esta fase es evaluar, analizar e interpretar la información que es resultado de la gestión de cada una de las áreas o unidades de proceso, involucradas en la negociación internacional y su impacto en el logro de los objetivos de la organización; identificando los aciertos y errores presentados durante la ejecución, y en caso de que se requiera, definir acciones de mejora que le permitan alinearse con las políticas de empresa.

Actividad de proyecto 14

Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

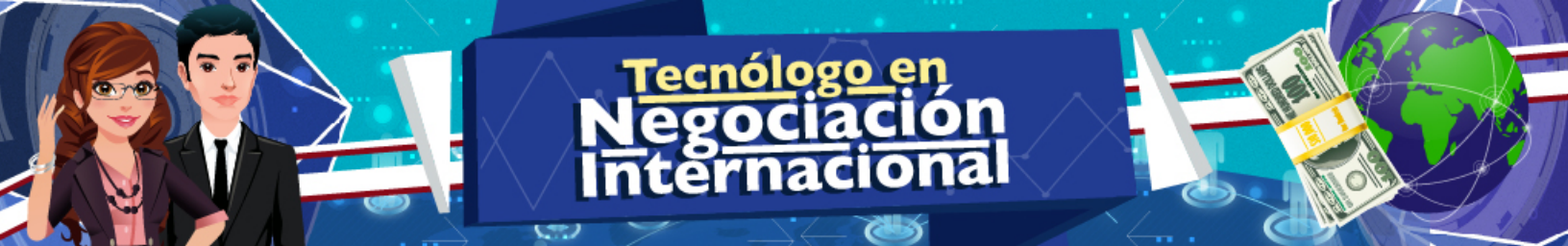
Actividad de aprendizaje 14

Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional

En la era de la globalización, Colombia necesita transformarse y diversificar su producción para expandir su economía a nivel global, es por esto que el SENA ofrece la oportunidad de capacitar tecnólogos en negocios internacionales, para que desarrollen planes de negocios que proyecten los productos y los servicios del país a los mercados internacionales, facilitando el comercio y aumentando la competitividad.

Con esta actividad de aprendizaje se busca contextualizar las gestiones de evaluación que se deben utilizar para llevar a cabo los procesos de importación o exportación, de igual manera, la optimización en la contratación de intermediarios dentro de la negociación internacional. Para ello, es necesario entender como los seguros, los servicios portuarios, aduaneros, los servicios bancarios, el manejo de divisas y conversión, los tipos de cambio, entre otros aspectos, tienen implicaciones que permiten un conocimiento amplio en los procesos que se deben realizar.



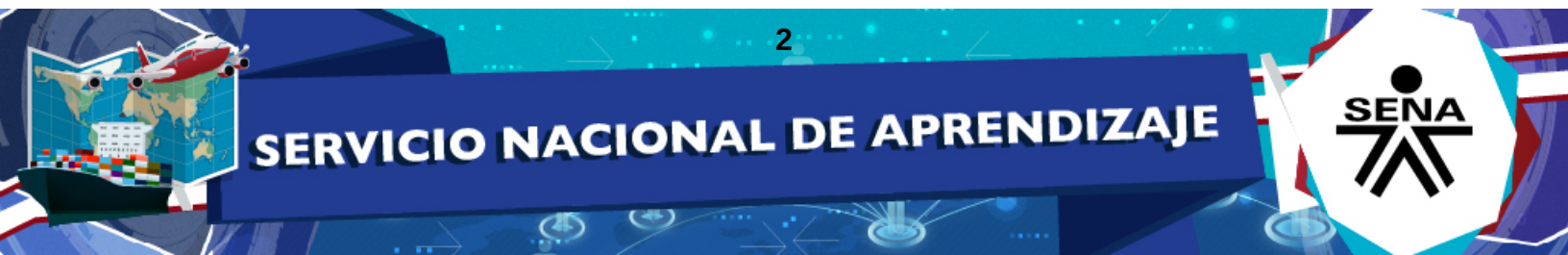


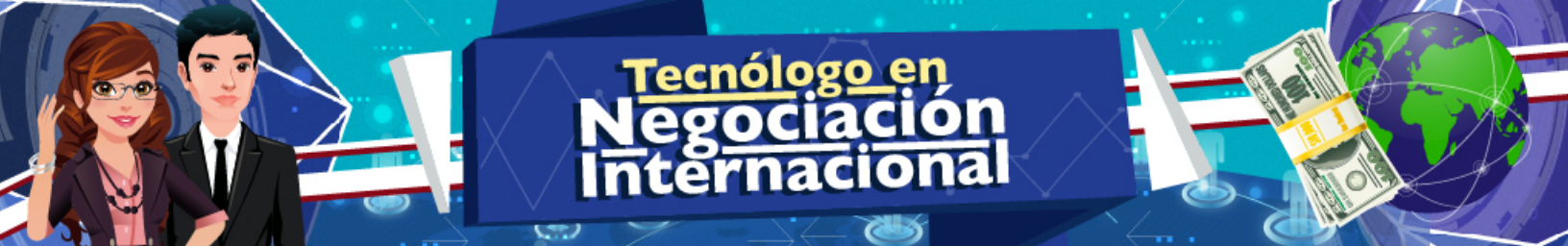
Por lo tanto, se enfoca en evaluar la gestión de la empresa, lo cual implica valorar los resultados obtenidos, su impacto frente a las metas propuestas identificando en dónde y cuáles fueron las fortalezas y debilidades dentro de su ejecución, con el fin de llevar a cabo las acciones correctivas y preventivas para poder continuar con el proceso de mejoramiento. El objeto principal es evaluar los aciertos y errores presentados en los sistemas de talento humano, de canales de distribución, los servicios financieros y bancarios con respecto a las políticas de la empresa.

Por otra parte, contar con las habilidades requeridas en inglés representa una ventaja y hace más fácil el proceso en caso que el idioma a usar para dichas actividades sea ese o en caso de que la bibliografía o los textos a consultar estén escritos en el idioma inglés. Para esta actividad de aprendizaje, se adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en el momento que tenga que participar en una actividad evaluativa de los procesos antes realizados y además presentar soluciones y discutir en inglés acerca de ellas, para realizar planes de mejoramiento siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

Resultados de aprendizaje:

- **210101005-03:** Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.
- **210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.
- **210101033-02:** Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.
- **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la



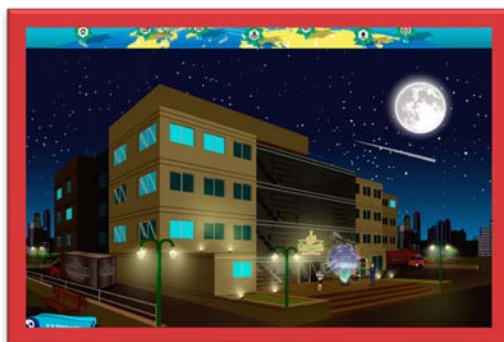


importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

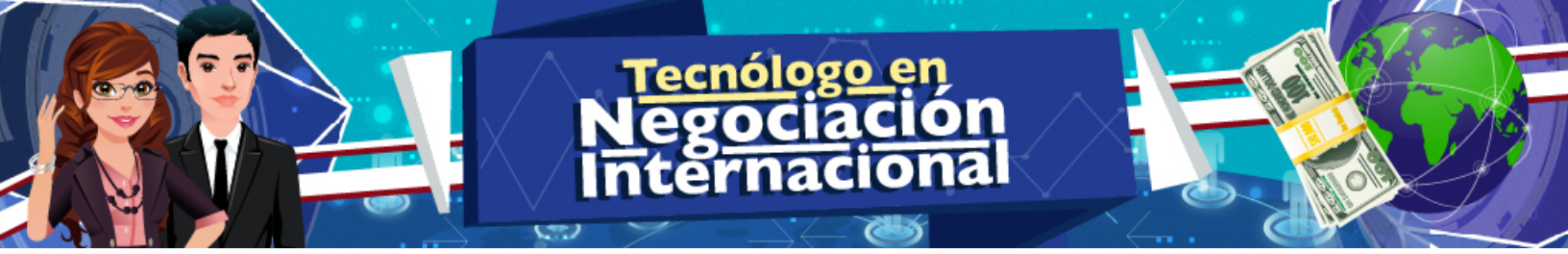
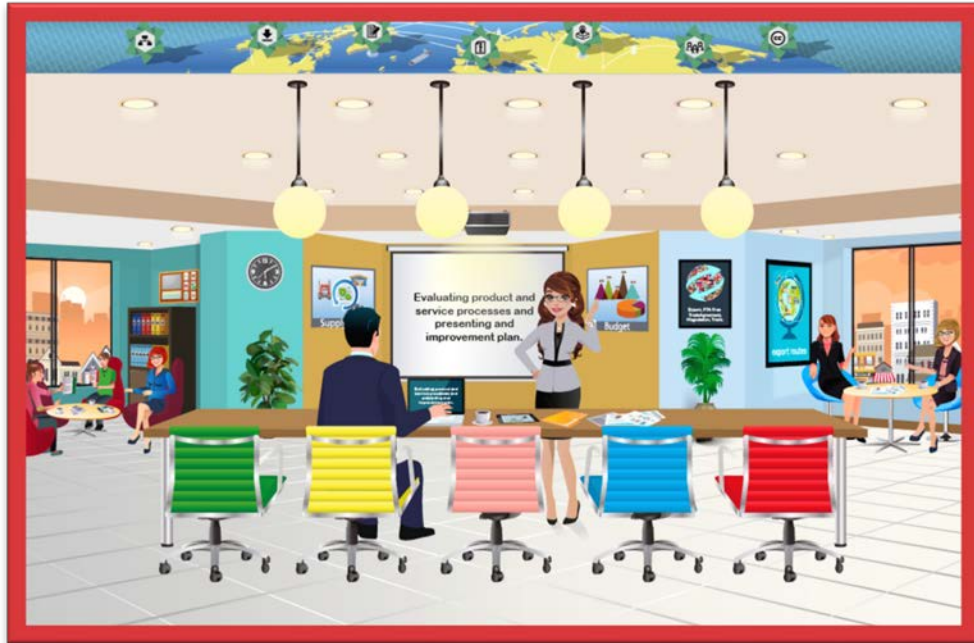
- **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.
- **210301029-01:** Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.
- **260101004-02:** Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.
- **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.
- **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.

Duración: 356 horas.

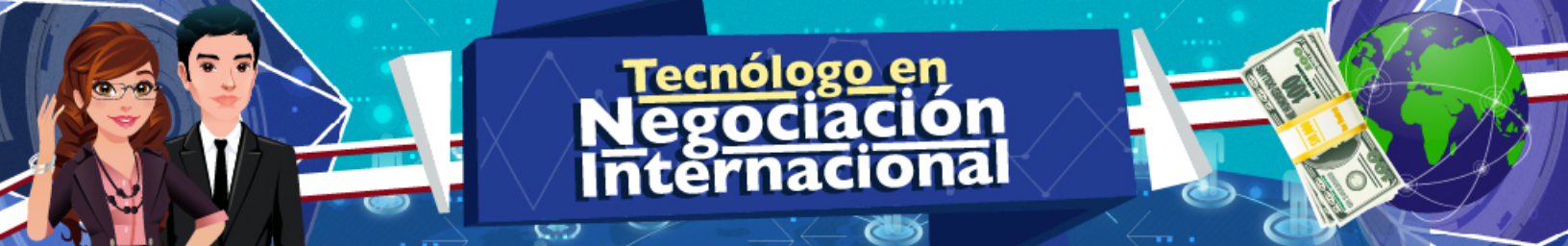
Materiales de formación:



Evaluación del proceso de negociación internacional



Presenting and improvement plan



Créditos

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción

Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica

Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades

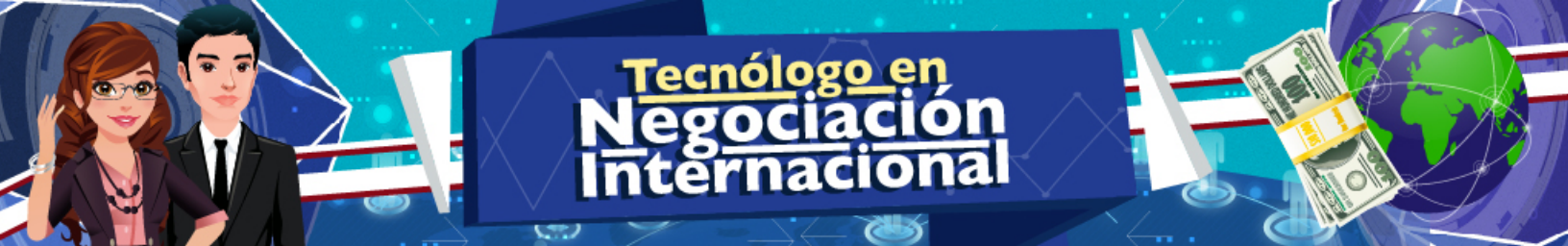
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas

Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez





Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica

Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web

Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Diseño Gráfico

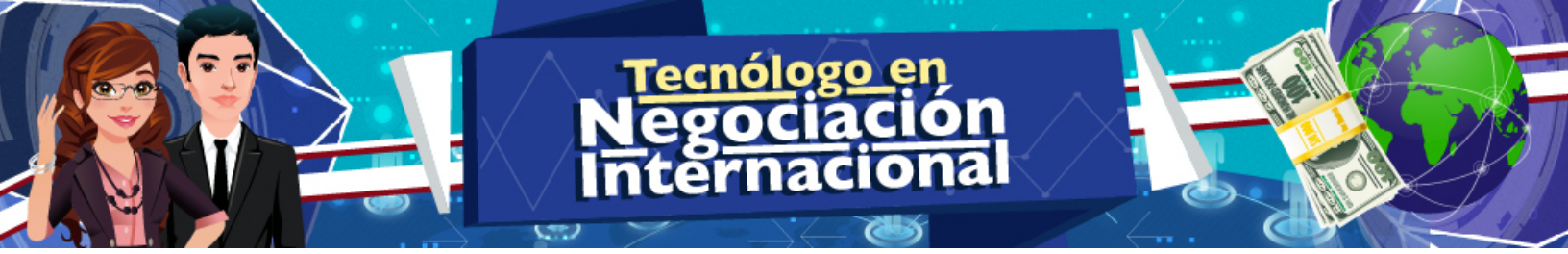
Carlos Andrés Díaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.





José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.



Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Planeación



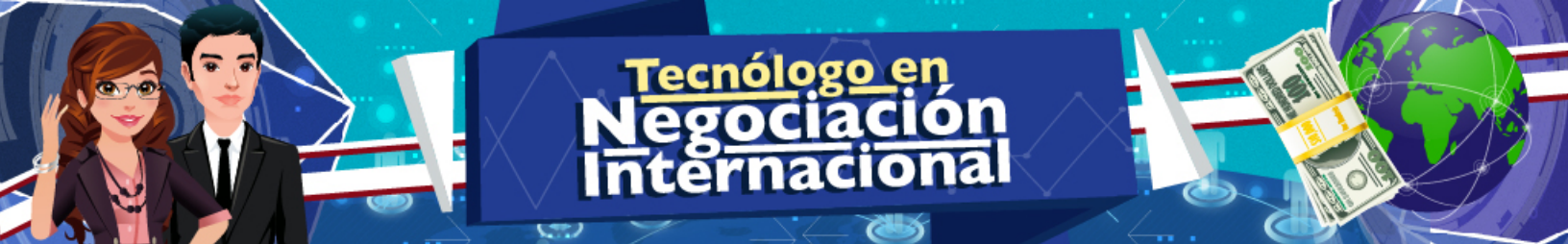
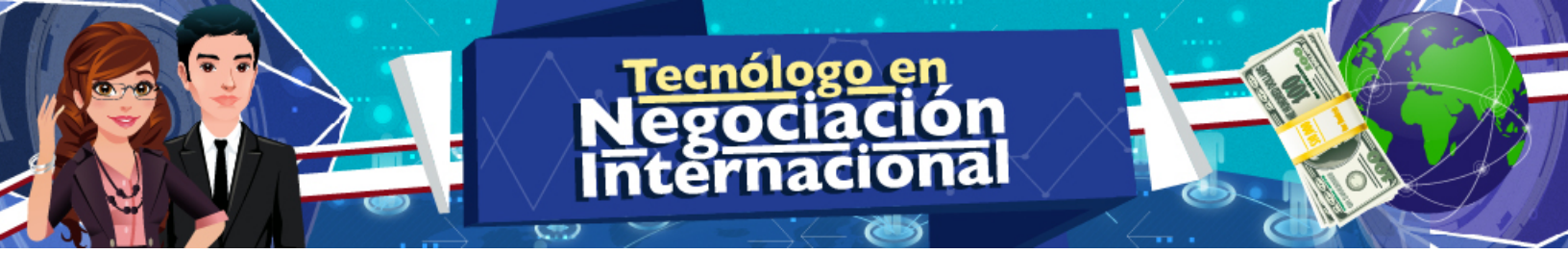


Tabla de contenido

Fase Planeación	1
Actividad de proyecto 3.....	1
Actividad de aprendizaje 3	1
Actividad de proyecto 4.....	4
Actividad de aprendizaje 4	4
Actividad de proyecto 5.....	7
Actividad de aprendizaje 5	7
Actividad de proyecto 6.....	10
Actividad de aprendizaje 6	10
Actividad de proyecto 7.....	12
Actividad de aprendizaje 7	12
Actividad de proyecto 8.....	16
Actividad de aprendizaje 8	16
Actividad de proyecto 9.....	17
Actividad de aprendizaje 9	18
Créditos.....	22





Tecnólogo en Negociación Internacional

Fase Planeación

Después de haber realizado un diagnóstico inicial del macroentorno, la empresa debe empezar a definir cuál es el tipo de negociación que realizará, teniendo en cuenta el mercado seleccionado.

En esta fase de planeación se busca estructurar un marco de negociación donde se tracen herramientas de conocimiento del mercado y canales de distribución; definiendo así las rutas de transporte a utilizar para llevar el producto ofertado, determinando los parámetros o normas sobre las cuales se va a basar la negociación y las estrategias para establecer dicho proceso; además se establece la gestión de recursos, tanto económicos como humanos para hacer posible el proyecto de negociación.

Actividad de proyecto 3

Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

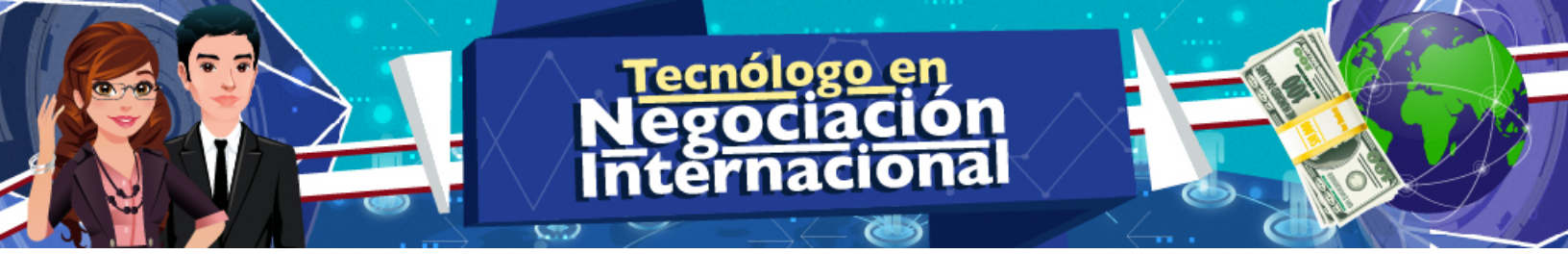
Actividad de aprendizaje 3

Segmentar el mercado según características de los consumidores

En esta actividad de aprendizaje adquirirá conocimientos que le permitirán implementar el plan de acción de mercadeo y conocer más sobre las estrategias de aprendizaje necesarias para garantizar la identificación de las oportunidades de negocio; así como establecer indicadores y estándares de gestión según metas y objetivos de la empresa, los cuales son parámetros de control en la planeación de mercadeo y que responden a los requerimientos de un mercado potencial determinado por la organización.

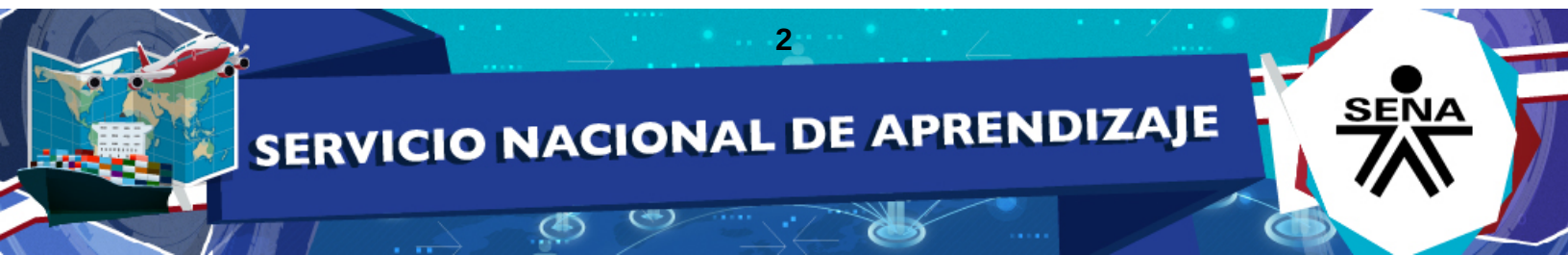
En la proyección de mercados no se puede obviar la trascendencia del idioma inglés en este proceso, debido a que toda empresa sueña con cruzar fronteras y crecer con nuevos clientes en otros países, pero la falta de conocimiento del inglés impide que se cumplan estos proyectos, por lo tanto, conocer vocabulario para describir una población, aprender expresiones referentes a opiniones, preferencias y comprender textos en dicha lengua sobre este tema, son herramientas útiles para proyectar mercados en nuevos países.

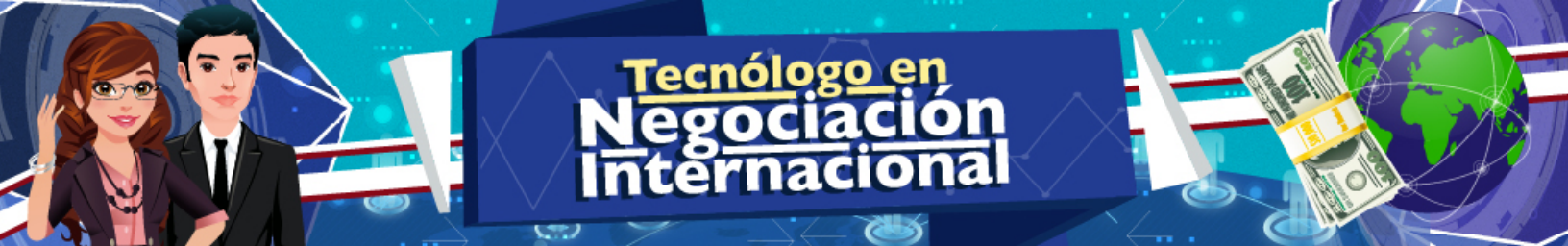




Resultados de aprendizaje:

- **260101001-01:** Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización.
- **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización.
- **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.
- **260101016-01:** Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.
- **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.
- **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

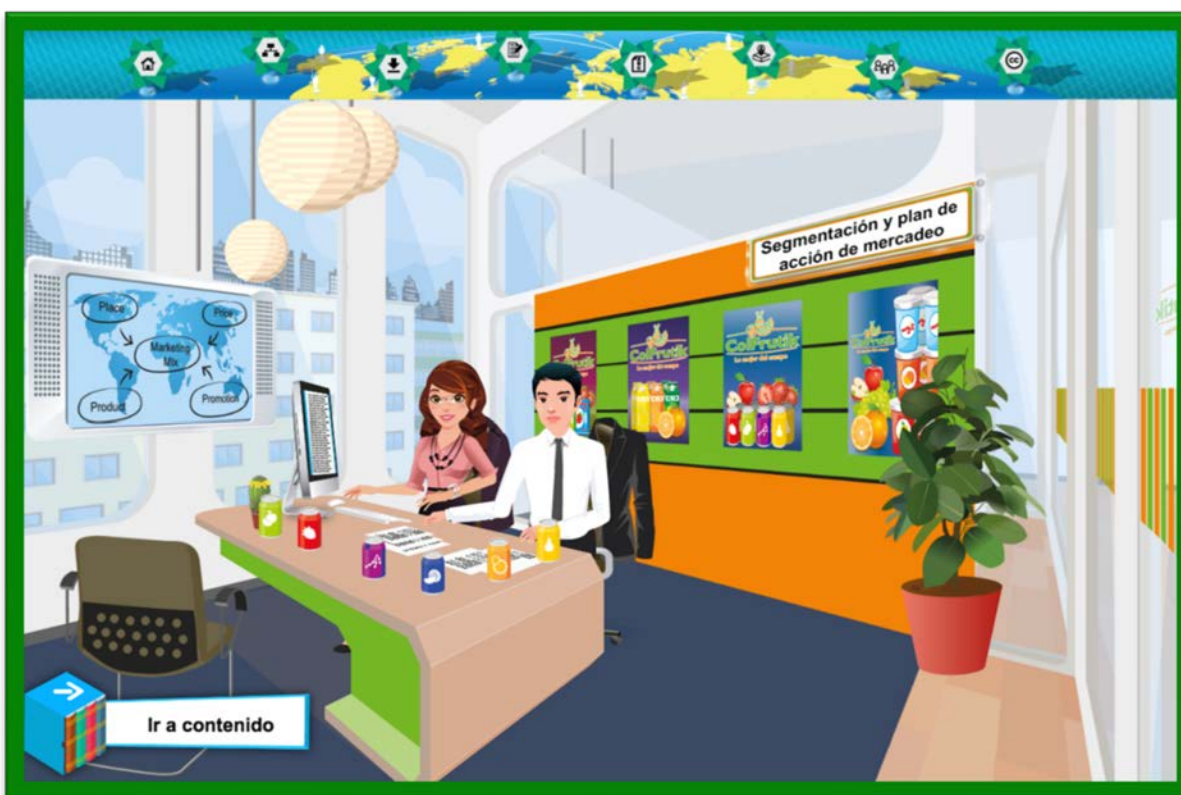




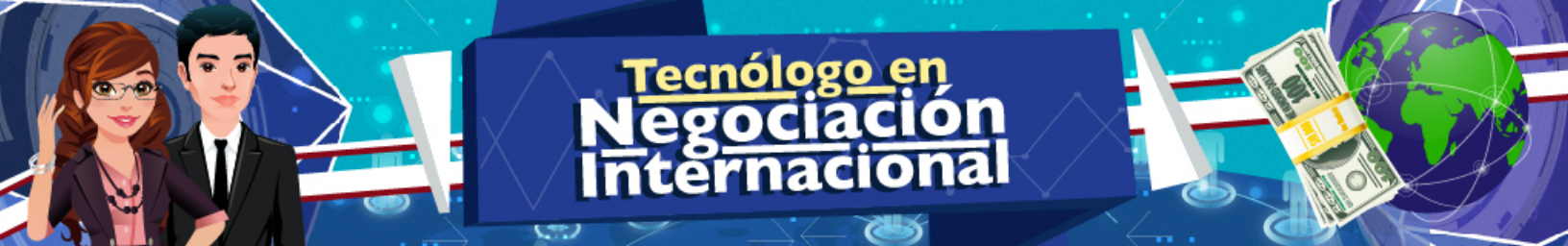
- **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.
- **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.

Duración: 380 horas.

Materiales de formación:



Segmentación y plan de acción de mercadeo



Expressing opinions and preferences

Actividad de proyecto 4

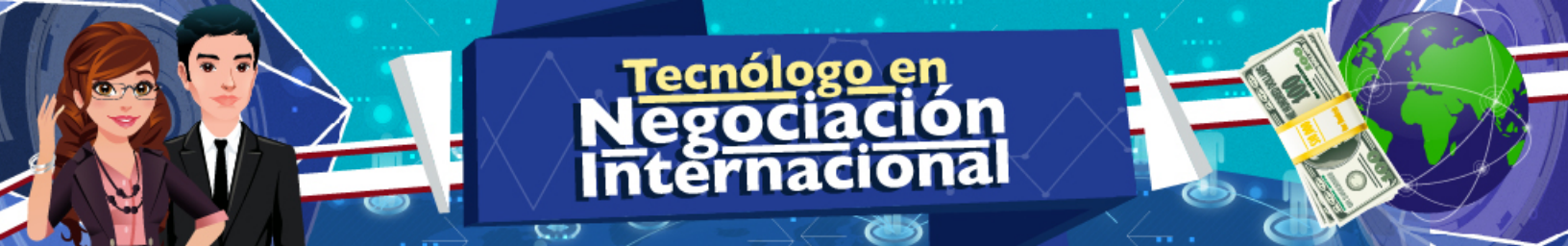
Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 4

Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto

Los canales de distribución física son de gran importancia ya que a través de estos, las compañías logran presencia en el mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta que los lugares donde se hallan los clientes y las oportunidades de llegar a ellos están muy disgregados, lo que hace que su



selección sea uno de los retos de mayor trascendencia que ha de afrontar la gerencia de las organizaciones, porque establecer políticas o lineamientos para la selección adecuada de un canal de distribución no es una tarea sencilla, debido a que no siempre es posible conseguir los canales esperados, acordes con las necesidades del consumidor, los intereses del fabricante y los distribuidores.

Por consiguiente, es importante elegir un canal de distribución eficiente y acorde con las necesidades de la organización. Dentro de esta elección se encontrará que al buscar un canal de distribución en otros países se puede enfrentar a barreras como el idioma, haciendo muy importante que tenga un manejo adecuado de las herramientas lingüísticas y en especial del inglés, ya que este es el idioma más usado para la realización de negocios y acuerdos entre los diferentes países alrededor del mundo.

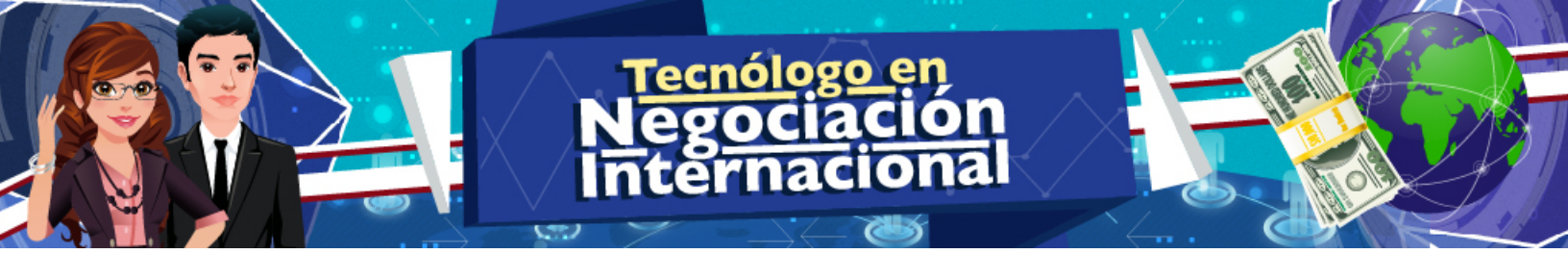
Es importante que estudie el material propuesto en la presente actividad de aprendizaje y obtenga así los resultados esperados para su conocimiento y aplicación en el contexto internacional de los mercados, ya que la competitividad de las organizaciones dedicadas a la ampliación de los mercados está en continuo desarrollo y la obtención de canales de distribución es cada vez más acorde con la expansión de la demanda externa de los productos que se desean acercar a los consumidores de dicho mercado meta.

Resultados de aprendizaje:

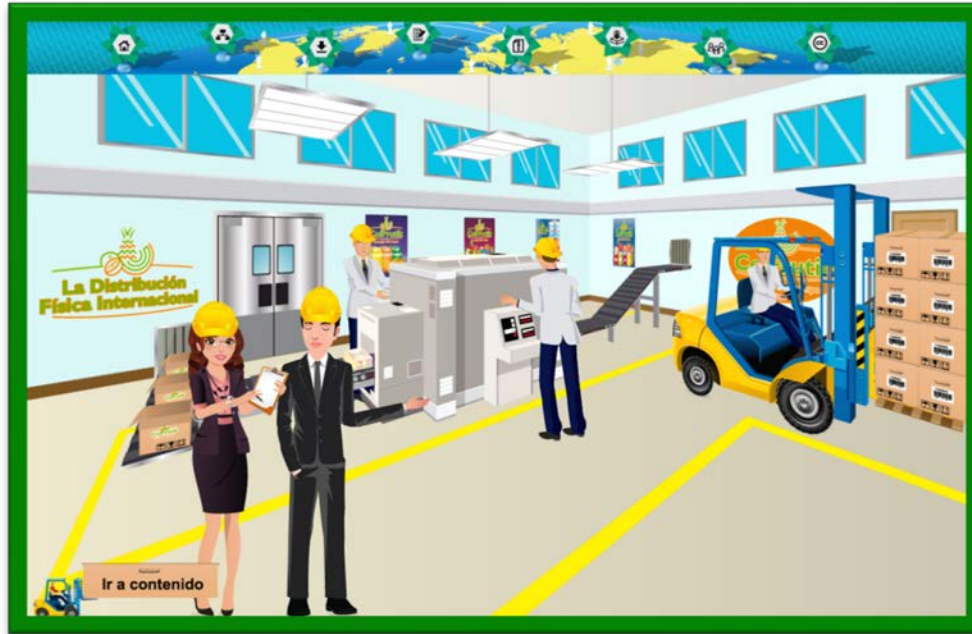
- **260101004-01:** Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización.
- **260101001-03:** Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.
- **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

Duración: 102 horas.





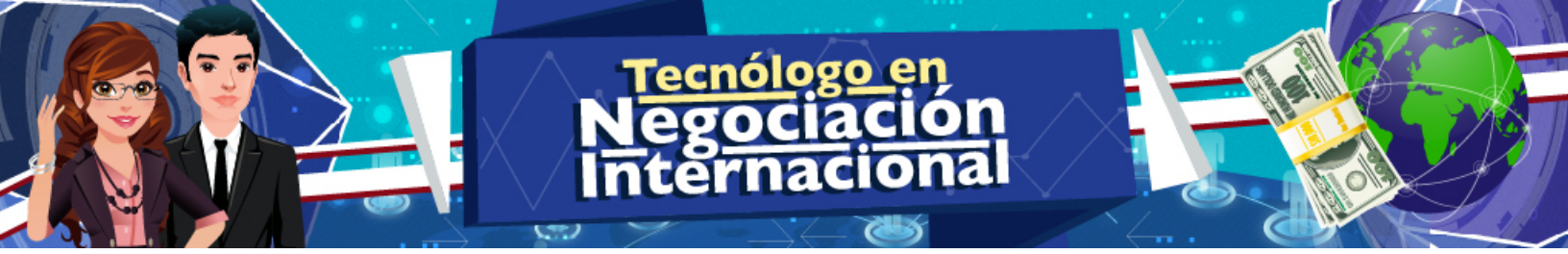
Materiales de formación:



La Distribución Física Internacional



Distribution channels



Actividad de proyecto 5

Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 5

Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte

Los empresarios que buscan comercializar sus productos en el exterior, deben prepararse para que estos y la mercancía en general, tengan buena aceptación y cumplan con la normatividad internacional, pues esto se verá reflejado en el posicionamiento que se logre en los mercados externos. Todas las organizaciones deben procurar que sus actividades y operaciones sean procesos perfectamente controlados y presupuestados, para ello, es preciso comprender la dinámica y oportunidades que brindan los mercados internacionales, conocer las rutas, los medios y los modos de transporte; igual que determinar las ventajas y los tipos de productos que se requieren en esos mercados.

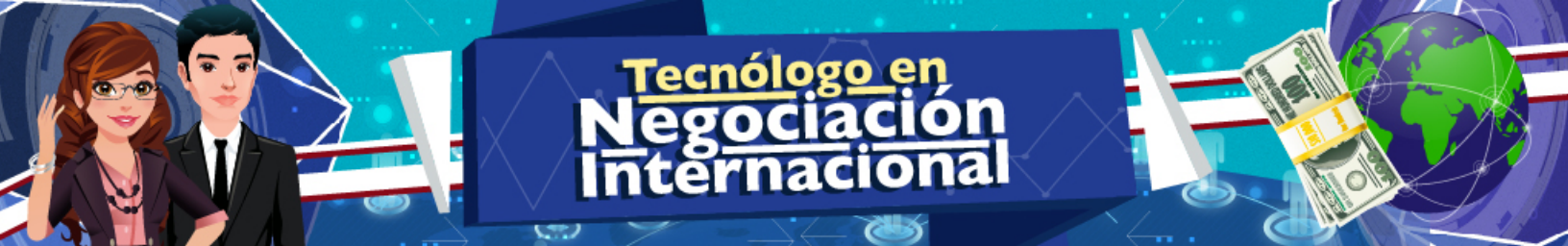
Después de haber determinado el mercado potencial para el ingreso del producto a exportar, hay que enfocarse en la tarea de analizar, desarrollar y ejecutar las estrategias de distribución física necesarias, estructurando los medios, los mecanismos y los canales al interior de la organización.

Sumado a ello, si los países donde se va a exportar son de habla inglesa, se hace indispensable manejar dicho idioma, con el fin de seleccionar unas rutas adecuadas que permitan llevar los productos a los sitios donde están los compradores y consumidores en el menor tiempo posible y con la mejor calidad de servicio, siempre velando porque el producto conserve sus condiciones óptimas a través de operaciones logísticas con alto grado de competitividad en las que haya control y seguimiento.

Resultados de aprendizaje:

- **210101026-01:** Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de





acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

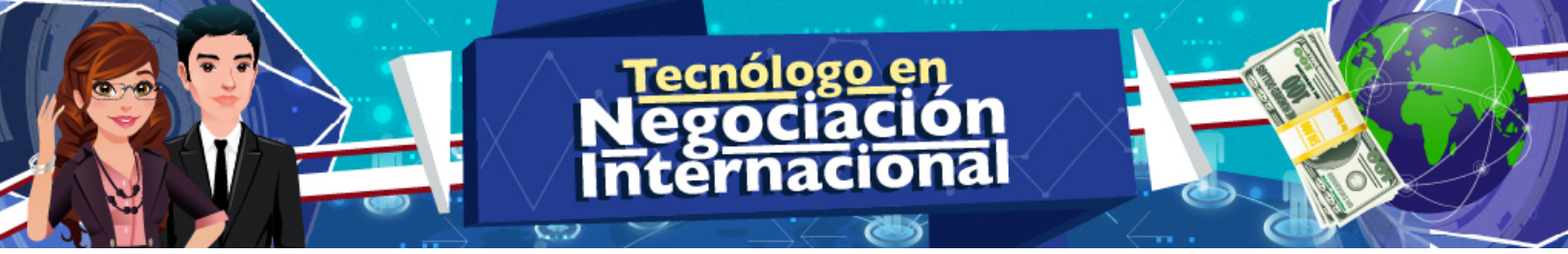
- **210101026-02:** Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa.
- **210101026-03:** Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.
- **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.
- **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.

Duración: 160 horas.

Materiales de formación:



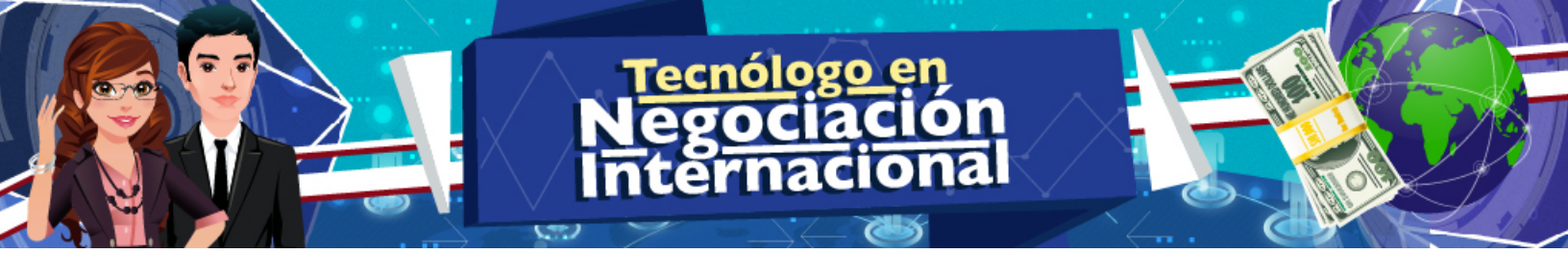
Modos y medios de transporte



Means of transportation



Ética profesional: un deber, un derecho



Actividad de proyecto 6

Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 6

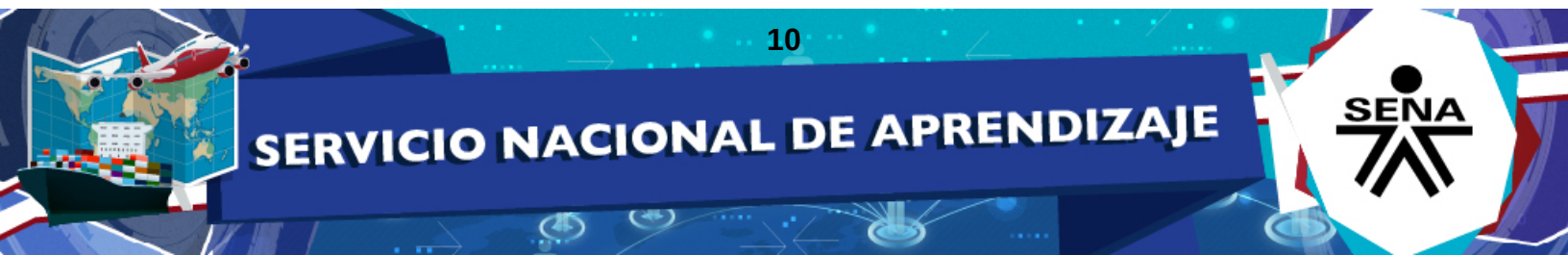
Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional

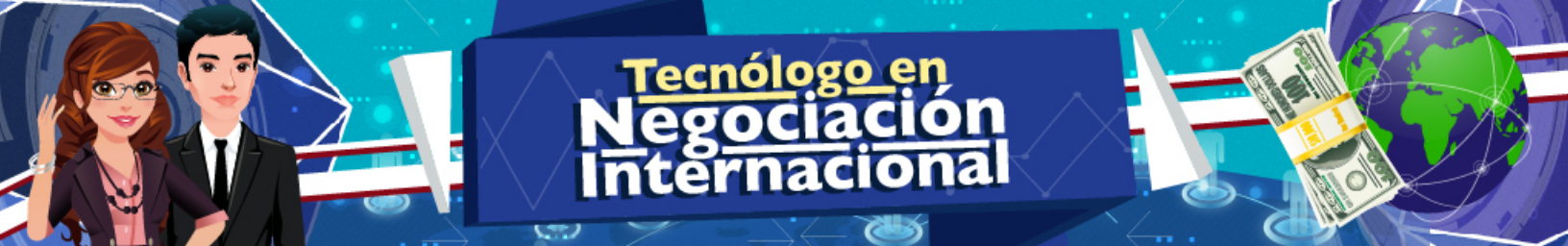
El contexto de los negocios internacionales gira en un marco global, institucional y normativo, por esto, las empresas al momento de incursionar en dicho entorno, tienen que seguir lineamientos de carácter internacional como los Términos de Negociación Internacional (INCOTERMS), que son regulados por la Cámara de Comercio Internacional, y concebidos para establecer las responsabilidades y obligaciones entre vendedor y comprador, en cuanto al manejo de la mercancía. A su vez, dichos términos determinan aspectos como el precio del producto a negociar, los medios y los modos de transporte, los agentes a intermediar en las operaciones de la Distribución Física Internacional de las mercancías, el soporte documental para facilitar las relaciones entre las partes, y las responsabilidades de aquellas en los procesos de exportación e importación.

Además, la incursión en los mercados internacionales debe estar reglamentada por una documentación que avala los procesos de compraventa internacional, ya que así se disminuyen los riesgos comerciales, políticos, económicos y empresariales.

Resultados de aprendizaje:

- **210101033-01:** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.
- **210101016-01:** Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales





certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.

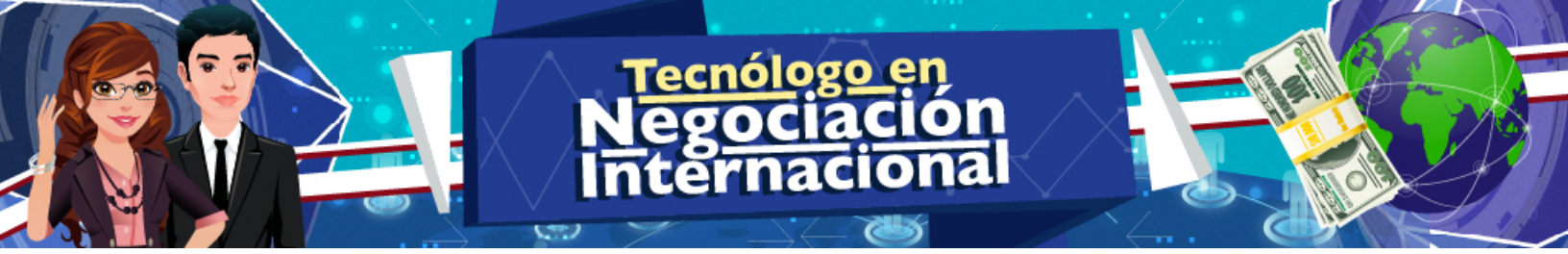
- **210101016-02:** Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.
- **210101026-04:** Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.

Duración: 145 horas.

Material de formación:



Términos de negociación y documentación



Actividad de proyecto 7

Definir estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

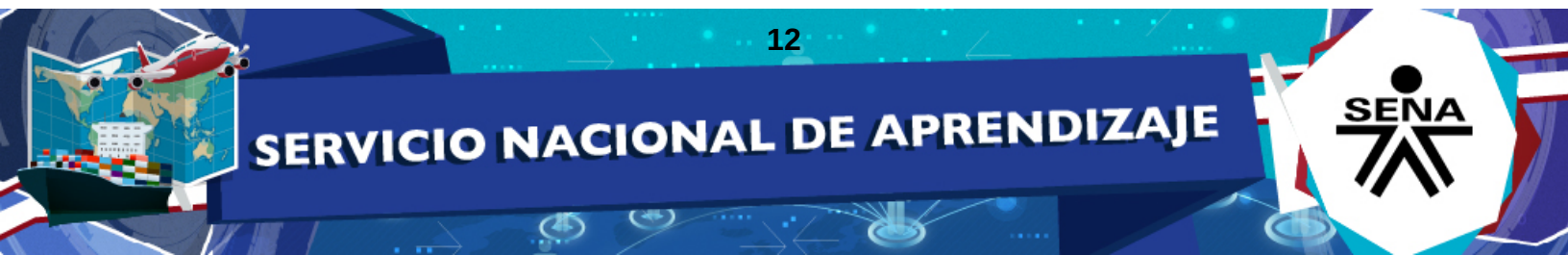
Actividad de aprendizaje 7

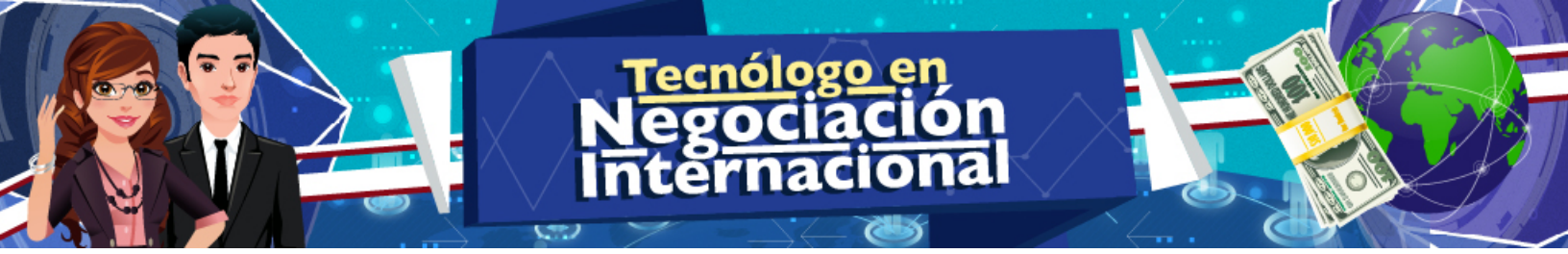
Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización

Para los países que han decidido participar en la dinámica de los mercados internacionales, la toma de conciencia y la comprensión de la importancia estratégica que significa el manejo de las diferentes variables de la negociación, se ha convertido en una razón de peso para que ellos busquen fortalecer el recurso humano, capacitado en ocupaciones relacionadas con este tipo de negociación, especialmente enfocándolos en la estrategia innovadora que plantea la presentación de productos y servicios.

Dado lo anterior, se ha detectado la importancia de la comunicación pues ha logrado tomar relevancia en las empresas, estableciéndose como objetivo a nivel estratégico, absorbiendo mayor cantidad de recursos y reposicionándose dentro de esta, para ayudar al logro misional de la empresa, donde la comunicación sea clara, precisa y constante, ya sea en nuestra propia lengua o en un idioma extranjero.

En los últimos años, Colombia ha tratado de aumentar la participación en los mercados externos, considerando las tendencias de la demanda mundial, con el fin de realizar una óptima selección y adecuación de los productos y servicios que cumplan con las expectativas y parámetros según el tipo de negociación, atendiendo de manera adicional la incorporación de estándares ambientales en todos los procesos productivos, motivando a que las personas adquieran conciencia de la importancia de establecer estrategias ambientales que generen un valor agregado que logre mitigar y prevenir impactos negativos al medio ambiente.

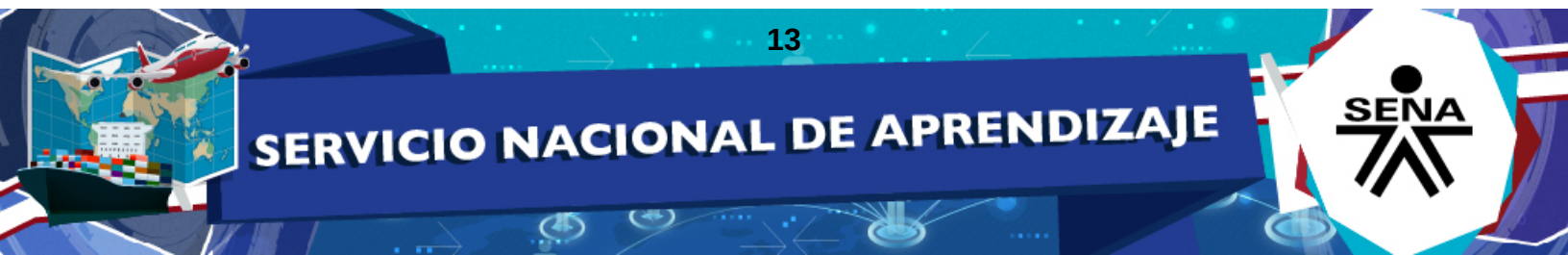


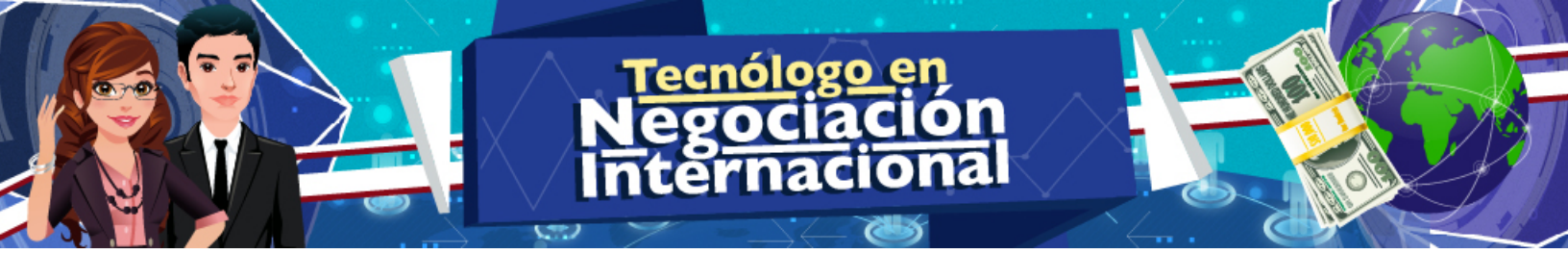


Resultados de aprendizaje:

- **260101021-01:** Observar el proceso de acuerdo con la estrategia utilizada, apoyando la presentación de los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta la políticas establecidas por la organización.
- **260101021-02:** Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la organización.
- **260101021-03:** Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización.
- **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.
- **240201500-06:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.
- **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

Duración: 298 horas.





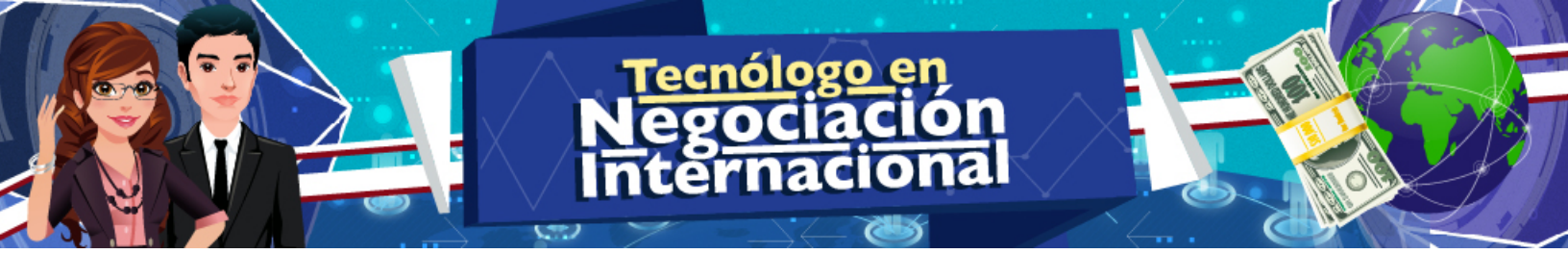
Materiales de formación:



Presentación de productos y servicios



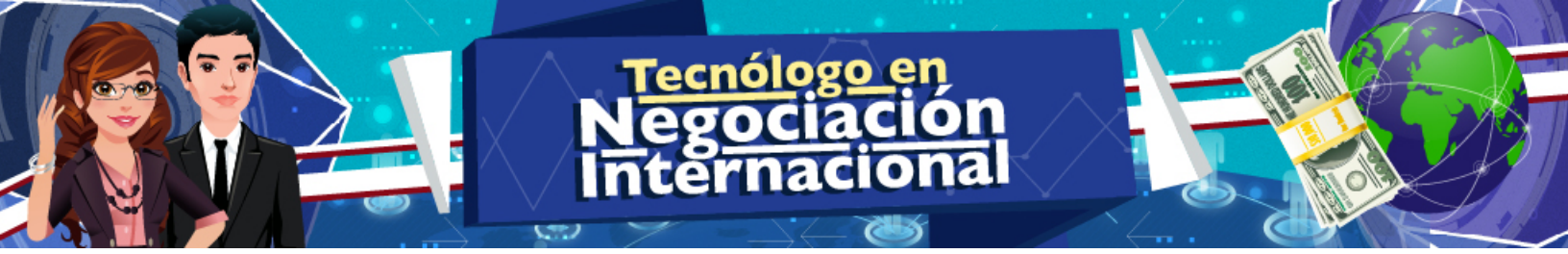
Presenting the product



Comunicación asertiva



Plan de Manejo Ambiental (PMA)



Actividad de proyecto 8

Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 8

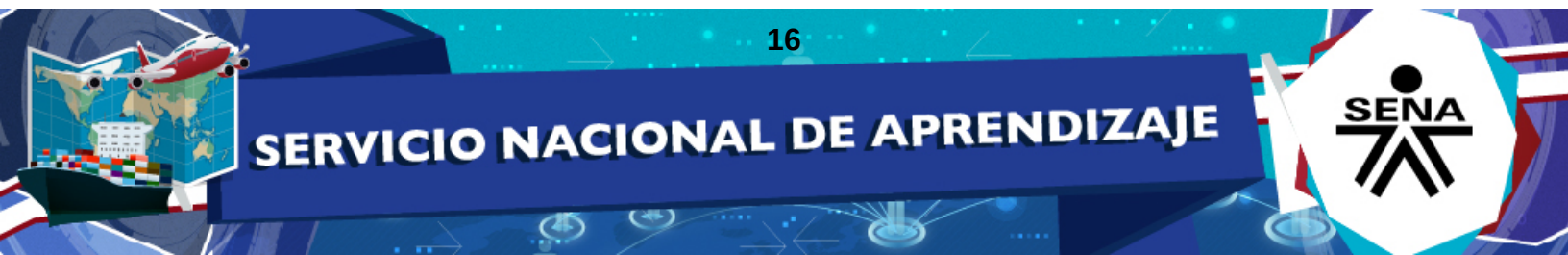
Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización

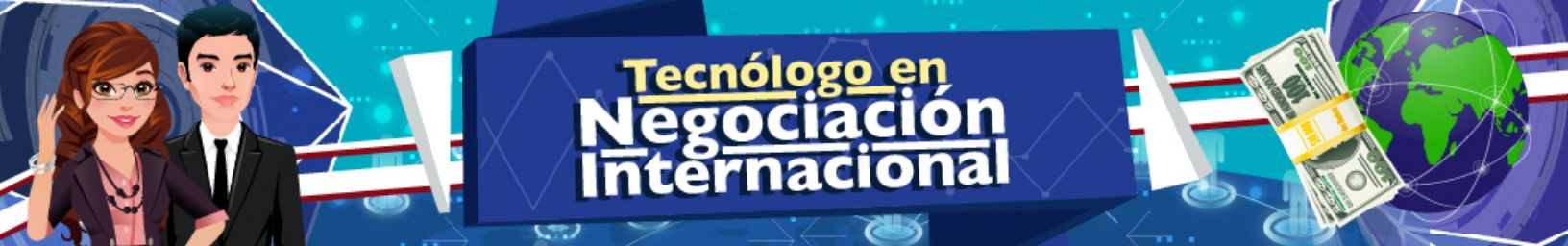
La oferta y la demanda interactúan entre sí fijando los precios y las cantidades de bienes y servicios que se van a producir, por lo tanto, su proyección es de vital importancia para que la empresa pueda conocer el comportamiento del mercado cuando se ve afectado por diferentes variables y así poder determinar la asignación de recursos para las operaciones, ya que las expectativas son un factor decisivo en el comportamiento empresarial.

Los cambios a futuro de la oferta, la demanda y los precios, se pueden conocer con exactitud si se tienen en cuenta las herramientas necesarias para analizar la situación actual, porque factores tan intangibles pueden verse afectados por variables externas o internas de las organizaciones e incidir en sus proyecciones de producción, costos y ventas.

Resultados de aprendizaje:

- **210101001-01:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización.
- **210101001-02:** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa.
- **210101001-03:** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes,





las técnicas contables y las normas legales vigentes.

Duración: 100 horas.

Material de formación:

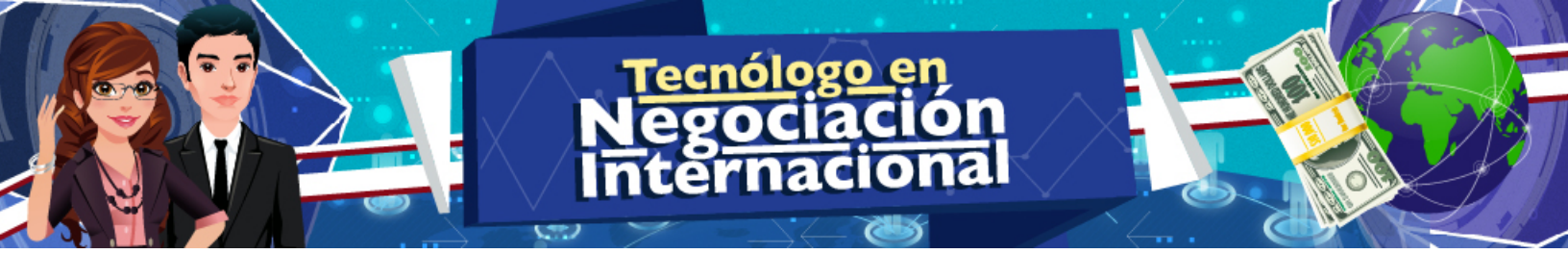


Planeación y proyección de presupuestos

Actividad de proyecto 9

Gestionar el talento humano de acuerdo con los objetivos y estrategias de la organización

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:



Actividad de aprendizaje 9

Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas

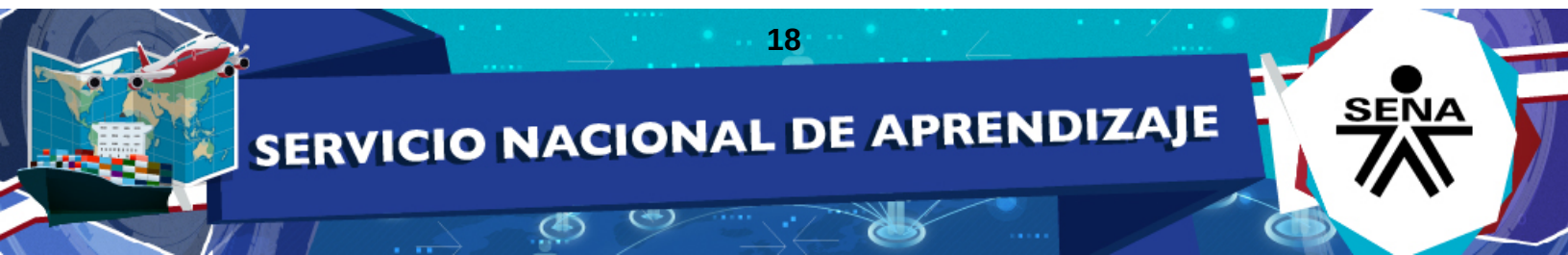
Las organizaciones y empresas de comercio nacional e internacional pueden ser pequeñas, medianas o grandes; aun desconociendo sus condiciones mínimas, es importante visionar constantemente sus objetivos corporativos y asegurar los elementos de su componente humano con el fin de garantizar de alguna forma la producción y perfección de sus productos y servicios.

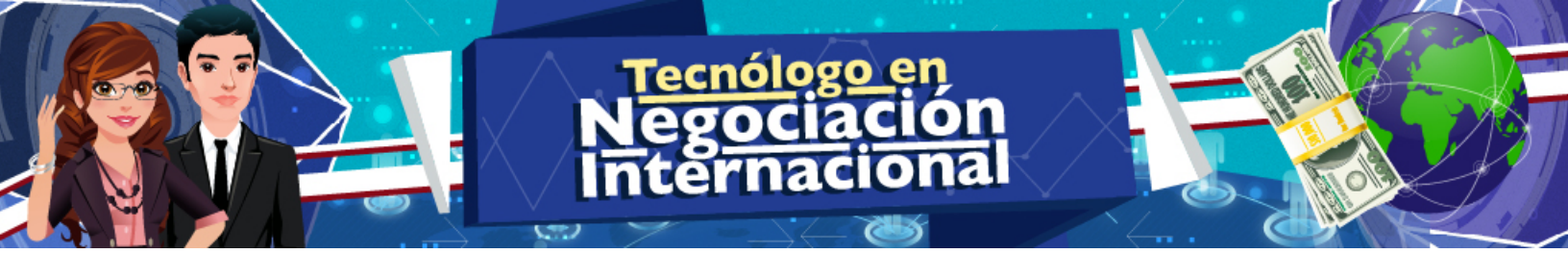
En el marco del mundo globalizado y dentro del contexto empresarial, cobran gran importancia los valores éticos empresariales, estos son, referentes formales e institucionales que orientan y controlan la conducta y el actuar de las organizaciones frente al entorno social y económico en el que desarrollan sus actividades misionales, por tal razón se ha preparado este material para que a la luz de la gestión del talento humano y de los valores éticos empresariales, estemos en capacidad de interactuar en todos los contextos, incluyendo el control de riesgos que atente contra la salud del talento humano, afectando directamente su bienestar laboral y social, todo esto en función de los principios y valores universales.

Hoy en día la mayoría de organizaciones están gestionando la excelencia y la sostenibilidad de sus modelos administrativos, es allí donde los equipos de trabajo, entran a jugar un rol clave, pues a partir de la sinergia que se logre dar en la forma en que interactúan los miembros del mismo, se podrán alcanzar resultados superiores a los que espera la compañía.

Resultados de aprendizaje:

- **210101005-01:** Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información, teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.
- **210101005-02:** Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización.
- **240201500-01:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.





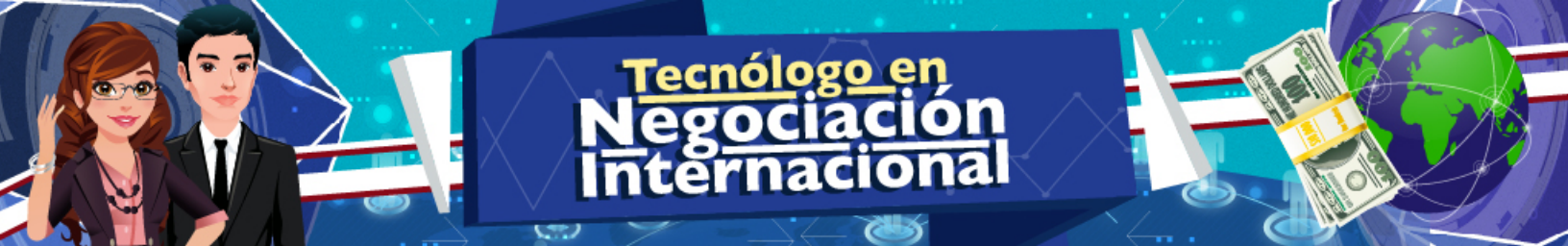
- **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral.
- **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.

Duración: 244 horas.

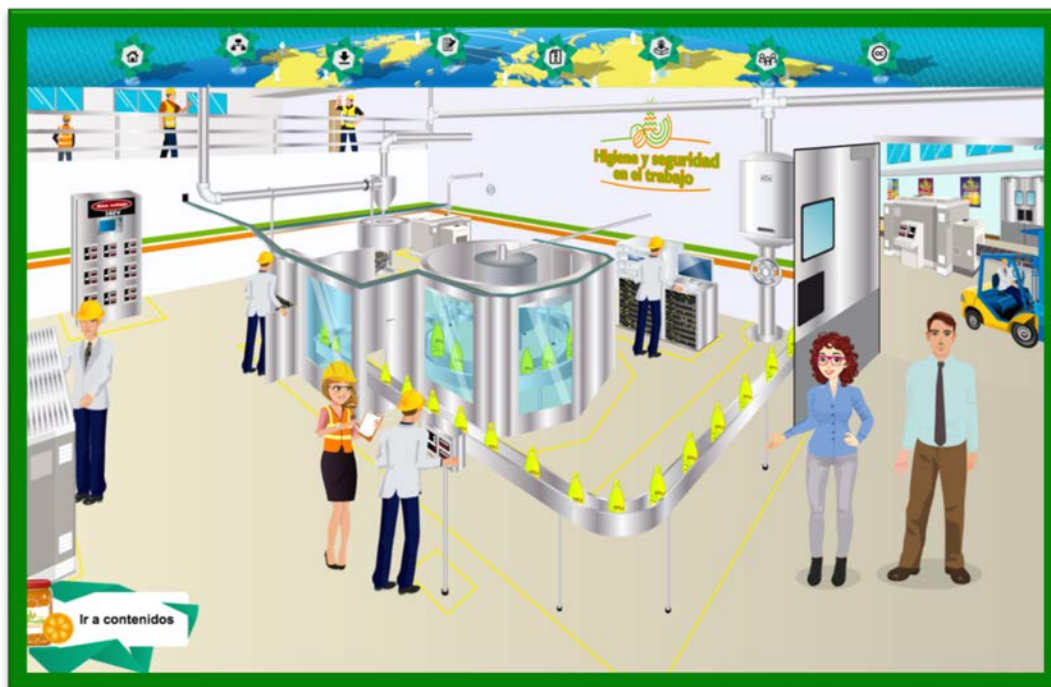
Materiales de formación:



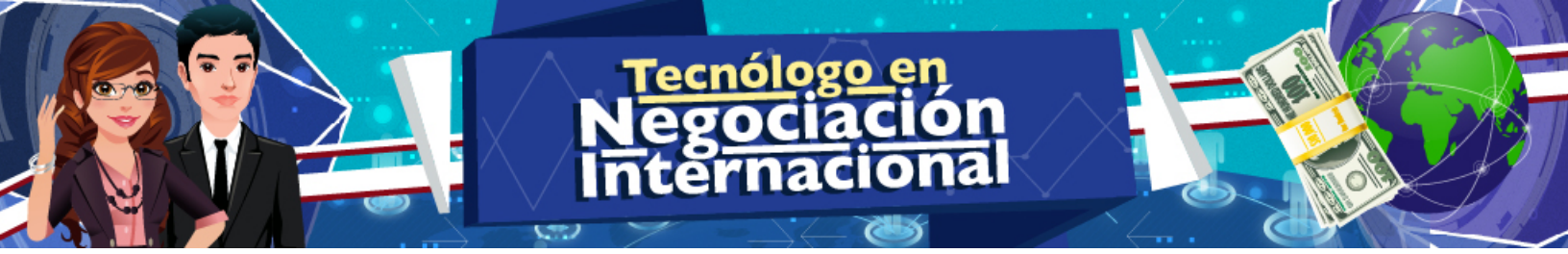
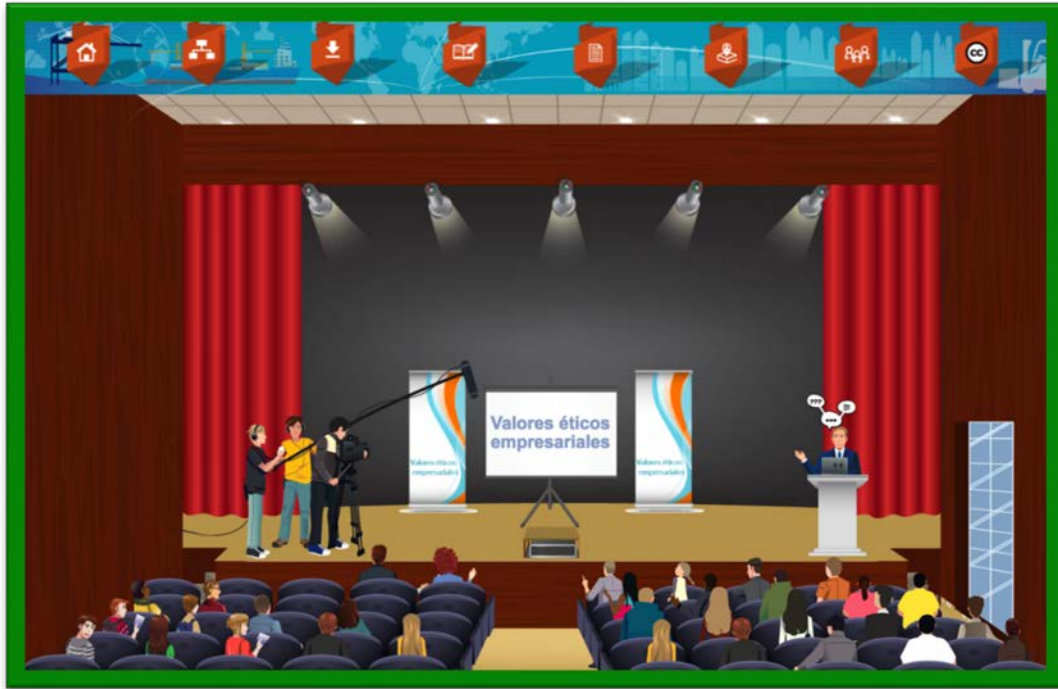
Coordinación del talento humano



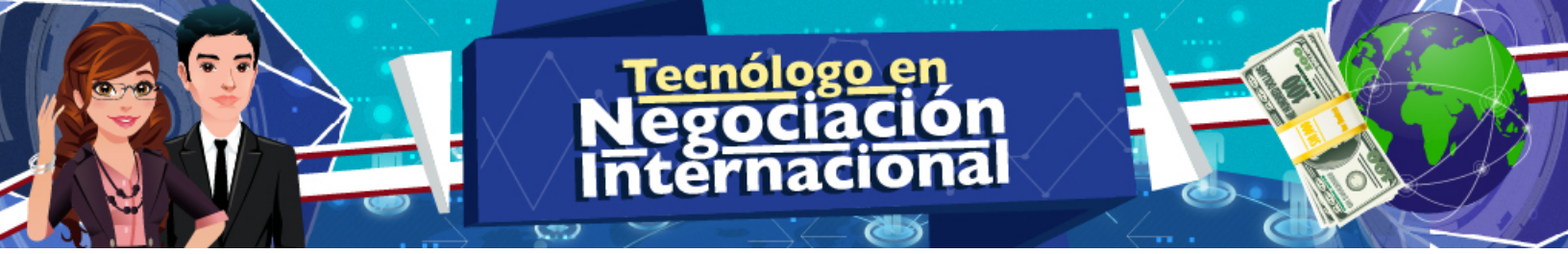
Trabajo en equipo



Higiene y seguridad en el trabajo



Valores éticos empresariales



Créditos

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción

Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica

Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

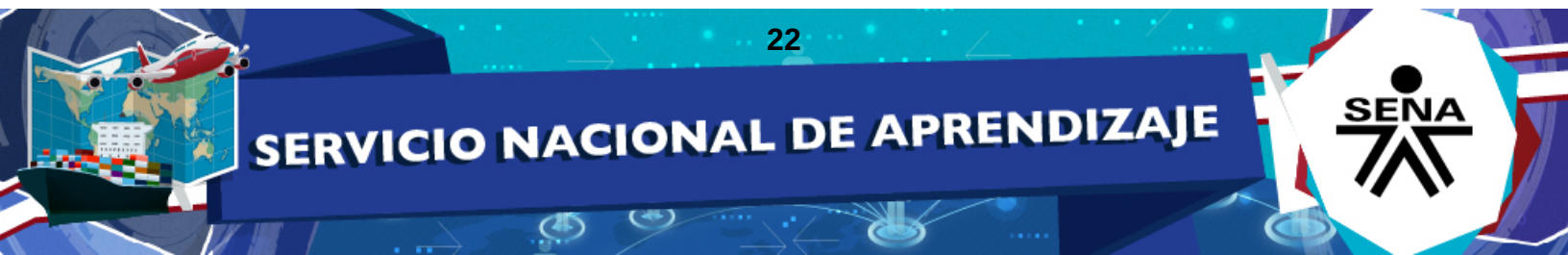
Integración de Contenidos y Actividades

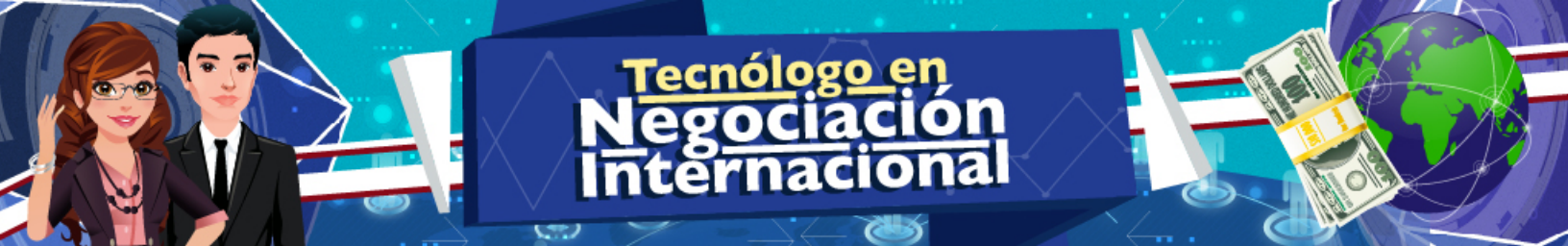
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas

Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez





Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica

Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web

Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

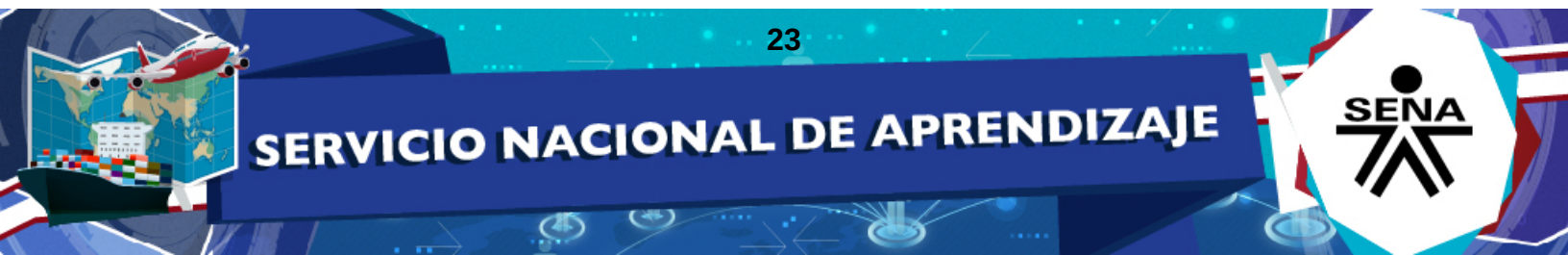
Diseño Gráfico

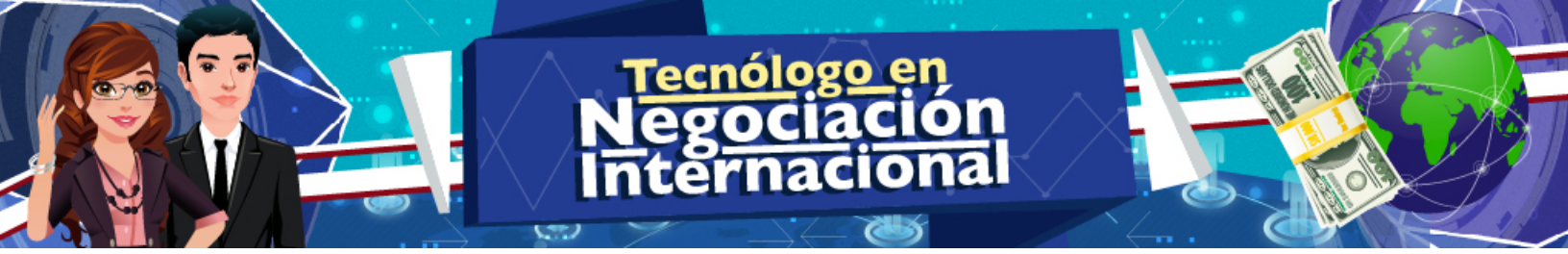
Carlos Andrés Díaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

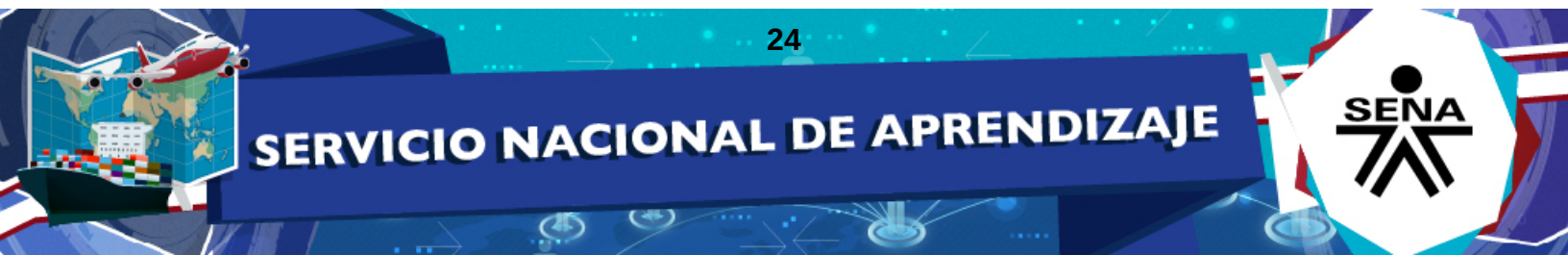
Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.





José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.



PANTALLAZO DEL DRIVE – FICHAS VIRTUALES

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

Google Drive interface showing the folder structure for "2020 CIDE Soacha" > "Guías NI".

Left sidebar: Nuevo, Mi unidad, Compartido conmigo, Reciente, Destacados, Papelera, Almacenamiento (4.3 GB de 15 GB usado).

Main content area:

- Nombre
- FASES DE LA FORMACION
- Fichas titulada virtual - 45ca
- FICHAS TITULADA VIRTUAL NI
- Guías
- Juan Camilo Arriado Tutor líder de ficha
- Mayra Sabogal - Instructora transversal competencia Promover
- PROYECTO DE FORMACION
- .DS_Store

Windows taskbar at the bottom shows the search bar and system tray with the date 27/02/2020.

Google Drive interface showing the contents of the folder "Mayra Sabogal - Instructora transversal competencia Promo..." inside "Guías NI".

Left sidebar: Nuevo, Mi unidad, Compartido conmigo, Reciente, Destacados, Papelera, Almacenamiento (4.3 GB de 15 GB usado).

Main content area:

Nombre	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
Guías del Programa	yo	10:13 ya	—
Guías Promover	yo	10:12 ya	—

Windows taskbar at the bottom shows the search bar and system tray with the date 27/02/2020.

Drive interface showing a folder named "Guías del Progra..." containing several PDF files. The files are listed with their names, owners, last modification dates, and sizes.

Nombre	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
Guía_de_Aprendizaje_6.pdf	yo	10/14/yo	216 KB
Guía_de_Aprendizaje_7.pdf	yo	10/14/yo	270 KB
Guía_de_Aprendizaje_8.pdf	yo	10/14/yo	164 KB
Guía_de_Aprendizaje_9.pdf	yo	10/14/yo	231 KB
Guía_de_Aprendizaje_10.pdf	yo	10/14/yo	264 KB
Guía_de_Aprendizaje_12 Neopicos info...	yo	10/14/yo	217 KB
GuíaRAP1.pdf	yo	10/14/yo	217 KB
GuíaRAP2.pdf	yo	10/14/yo	248 KB
GuíaRAP3.pdf	yo	10/14/yo	180 KB

Drive interface showing a folder named "Guías Promo..." containing three PDF files. The files are listed with their names, owners, last modification dates, and sizes.

Nombre	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
GPH-F-019, Guía de aprendizaje, No...	yo	10/13/yo	172 KB
GPH-F-019, Guía de aprendizaje, No...	yo	10/13/yo	296 KB
GPH-F-019, Guía de aprendizaje, No...	yo	10/13/yo	204 KB

VERIFICACIÓN DE
RUTAS DE
APRENDIZAJE DE LAS
FICHAS: 1749914,
1749915,
1749849

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Senia plus www.seniasolaplus.edu.co/senia/home/principal/bases

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749914 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombre	Apellido	Estado
CC 1152198349	ANGELA MARIA	HOLGUIS PERNANDEZ	Formación
CC 1214733472	ABRAHAM STAVEN	VARGUES BOMERO	Formación
CC 52398376	MARIA DORIS	FANDINO SERRANO	Formación
CC 10079453759	CARLOS MARIO	HERNANDEZ DIAZ	Cancelado
CC 1152437790	MAIRA ALEJANDRA	CASANO HERNANDEZ	Cancelado
CC 1119532553	DELY VANESSA	ECHEVERRI PANTOLIA	Formación
CC 94089410	JORGE ALBERTO	ELEGUE VELAMIA	Cancelado
CC 1075233448	CINDY JOMARNA	SUAZA RIVCON	Formación
CC 94624915	VLADIMIR	MONSALVE MAZUERA	Formación
CC 1033857888	LOREN STEPHANY	VALERO GETINA	Cancelado

123456 Página 1 de 1

Senia plus www.seniasolaplus.edu.co/senia/home/principal/bases

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749914 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombre	Apellido	Estado
CC 43153246	MARLUZ	ZAPATA GURAL	Formación
CC 105610964	PACLA ANDREA	ARIAS GUISA	Salvo Voluntad
CC 100540694	SARA LEONOR	CORTES JIMENEZ	Formación
CC 25422741	DORIS YOHANA	PRIETO JIMENEZ	Formación
CC 112063536	SEBASTIAN GUSTAVO	MORENO BARRON	Formación
CC 53168346	NELCYN MAYURY	CALDERON RODRIGUEZ	Cancelado
CC 1072719683	GABRIELA DEL PEJAY	POVEDA GOMEZ	Formación
CC 1031138437	DELY CAROLINA	VALDESRAMA BUSTRAGO	Cancelado
CC 1016913759	DIEGO FABIAN	SAMPERZ MARTINEZ	Formación
CC 1015436934	SONIA ROCIO	CARRANZA BONDORQUEZ	Cancelado

123456 Página 1 de 1

Senaf plus

← → ↻ 🏠

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/home/principal/faces

100%

🔍 🗖 🌐 🛠

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749914 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOGACHA

Aprendices

Identificación	Nombres	Apellidos	Estado
CC 112205579	PAULA ANDREA	CADAVIZ ORTIZ	Cancelado
CC 30452916	GLORIA TATIANA	DUQUE DUQUE	Retiro Voluntario
CC 106611807	LAUREN YIMETT	OMEZ OLIVERO	Retiro Voluntario
CC 1004524019	LIDY HELINA	ROA BENITO	Cancelado
CC 103240037	HEIDY JAILETH	ESPAÑA SAMBRITO	Cancelado
CC 101620456	KEVIN WASS	DE LA HOZ SANDOVAL	Formacion
CC 1121833306	CARLOS ALBERTO	AUDON	Cancelado
CC 30461736	LIZ ARIANA	MARTINEZ MORALES	Cancelado
CC 102826083	JHONATAN ANDRES	MOSQUERO RESTREPO	Formacion
CC 1007912584	ADRIAN ALBERTO	ACOSTA SANCHEZ	Cancelado

123456

Página 4 de 6

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/voyacomformacion/perfilcoordinadortutoria/gestionruta/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta.faces?_afirmacionContext=18

🔍 Escribe aquí para buscar

📅 11:40 a. m. 27/02/2020

Senaf plus

← → ↻ 🏠

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/home/principal/faces

100%

🔍 🗖 🌐 🛠

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749914 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOGACHA

Aprendices

Identificación	Nombres	Apellidos	Estado
CC 1005553235	YICED BEATRIZ	AVILA ORTIZ	Cancelado

123456

Página 5 de 6

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/voyacomformacion/perfilcoordinadortutoria/gestionruta/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta.faces?_afirmacionContext=18

🔍 Escribe aquí para buscar

📅 11:41 a. m. 27/02/2020

Sena Plus

Inicio | Perfil de Usuario | Configuración | Ayuda

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1746915 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1746915 NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

ID	Nombres	Apellidos	Estatus
CC 1031376987	LEIDY PATRICIA	RESTREPO GONZALEZ	Formación
CC 111831057E	JONATHAN	NORENA CORTES	Cancelado
CC 1011990179	PEDRO LUIS	TAMAYO ZAMBRANO	Formación
CC 1130029600	NATALY	CASTAÑO	Rutas Voluntario
CC 1068246473	DESSHY MARCELA	RICORRUEZ COMEZ	Formación
CC 1144134502	DANIEL ALEJANDRO	GANTILLO QUINTERO	Formación
CC 1001375598	DANIEL SALOMÓN	CORTES REMDÓN	Formación
CC 80065460	JHONATAN	UNGAORO	Formación
CC 1053441472	ANGIE CAROLINA	JIMENEZ SARABISA	Cancelado
CC 1013850488	INGRID LORENA	MATOSITA TORAO	Formación

H [Botón] 1 2 3 4 5 6 [Botón]

Página 1 de 6

Listar Aprendizices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1748915 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1748915 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE BOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombres	Apellidos	Apellidos	Estado
CC 1011460399	KAREN DARELLA	RELARSEN PULECIO		Cancelado
CC 1014230457	LIZ NATALIE	ZULIAGA BENAVIDES		Formación
CC 31601198	FABYURY LILIANA	GARCIA GAMBOA		Formación
CC 80081731	ANDRES PELPE	TORRES ARIAS		Formación
CC 1124027114	CAROLINA PAOLA	MORENO RODRIGUEZ		Cancelado
CC 1002329879	WALTER NANI	CANO ORTIZ		Formación
CC 1026625783	GARMEN JULIA	MATIZ GENEY		Formación
CC 40381771	FABIOLE ANDREA	PEREZ		Cancelado
CC 1124048306	JOSE VALENTIN	ARANI CARLOS		Formación
CC 1029473717	JENNIVATHIAN	VILLA FRANCO		Formación

Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente

Página 2 de 6

Senia plus

www.senasofiaplus.edu.co/senia/home/principal/faces

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1748915 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1748915 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombre	Apellido	Estado
CC 1012357011	SINDY MARCELA	BERNAL CELIS	Formación
CC 9461870	MIGUEL ANGEL	SALGARRAGA SALDARRAGA	Formación
CC 1017205474	ERIBE SEBASTIAN	RUIZ MENDOZA	Formación
CC 111732406	NELSON	MONROY AMARO	Formación
CC 105270003	DAVID EDUARDO	SANCHEZ LEMES	Formación
CC 114340400	KAREN DAYANA	ARRIETA MUÑOZ	Formación
CC 1116791624	JONNY FERNANDO	PEÑA OSTOS	Formación
CC 1152706291	YESSICA	MAZO ALVAREZ	Formación
CC 1028842377	LAURA VALENTINA	GONZALEZ ORTIZ	Formación
CC 108825952	CHRISTIAN RICARDO	GARCIA GOMEZ	Formación

123 de 56

Página 1 de 6

www.senasofiaplus.edu.co/senia/voyaconformacion/perfilcoordinadortutoria/gestionar/ruta/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta.faces?_afw=senia:senia:Context.m?&

Escribe aquí para buscar

ESP 11:43 a.m. 27/02/2020

Senia plus

www.senasofiaplus.edu.co/senia/home/principal/faces

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1748915 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1748915 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombre	Apellido	Estado
CC 1094907769	JENNIFER DEL CARMEN	ESCALANTE ALVAREZ	Formación

123 de 56

Página 1 de 5

www.senasofiaplus.edu.co/senia/voyaconformacion/perfilcoordinadortutoria/gestionar/ruta/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta.faces?_afw=senia:senia:Context.m?&

Escribe aquí para buscar

ESP 11:43 a.m. 27/02/2020

1749849 - GESTION DE MERCADOS

Senso plus

www.sensoapiplus.edu.co/senso/home/principal/bases

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749849 - GESTION DE MERCADOS

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749849 GESTION DE MERCADOS TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Cod. Documento	Nombre	Apellido	Estado
CC 15652703	MIGUEL ALFONSO	ROMERO MORENO	Rolito Viancam
CC 90179006	JOHN EDUARDO	GAJAN ROBERTO	Formacion
CC 1024400123	VANESSA CARDENA	GOMEZ CASTAÑEDA	Formacion
CC 90149060	NELSON LIZANDRO	BASTIDAS CHAVES	Formacion
CC 1032421009	SANDRA JULIETH	CASTAÑO PEÑA	Formacion
CC 1065250381	AURA MARCELA	HERNANDEZ SOTO	Formacion
CC 92445885	FANNY SOFIA	BETRAN BLANCO	Formacion
CC 1025400048	YENI CAROLINA	VAROAS GUANA	Formacion
CC 911008	KIZZY SAMANTHA	LÓPEZ RONDÓN	Formacion
CC 1005650388	EASER ANDRES	MADONNEL PETRO	Formacion

123456

Página 1 de 1

www.sensoapiplus.edu.co/senso/vijecio/informacion/verficordados/instruccion/gestion/ruta/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta/home/formationContext-18

Escribe aquí para buscar

ESP 11:44 a.m. 27/02/2020

Senso plus

www.sensoapiplus.edu.co/senso/home/principal/bases

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749849 - GESTION DE MERCADOS

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749849 GESTION DE MERCADOS TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Cod. Documento	Nombre	Apellido	Estado
CC 1017390177	ROBIN ALEXANDER	SANCHEZ TIRAFD	Formacion
CC 1144146730	JOHN HENRY	BOUERO MIRA	Formacion
CC 1014253237	LAURA MARCELA	PEÑA CORTES	Formacion
CC 1036007002	MILTON EGOLO	MANCO CASTRO	Formacion
CC 520330064	MONICA ANDREA	ORJUELA ORTIZ	Formacion
CC 40380006	ANA MELINA	ROJAS CENDUA	Formacion
CC 86568069	EDGARDO ANDRES	VAROAS FORNAS	Formacion
CC 1017122080	PAUL EDUARDO	RESTREPO MUÑOZ	Formacion
CC 1022380075	CRISTIAN FERNANDO	SILVA HUACA	Formacion
CC 52069001	LADY TATIANA	CASTELLANOS NIÑO	Formacion

123456

Página 1 de 1

www.sensoapiplus.edu.co/senso/vijecio/informacion/verficordados/instruccion/gestion/ruta/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta/home/formationContext-18

Escribe aquí para buscar

ESP 11:44 a.m. 27/02/2020

Senaf plus

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/home/principal/faces

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749949 - GESTION DE MERCADOS

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749949 GESTION DE MERCADOS TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombres	Apellidos	Estado
CC 85189010	EDNA GERALDINE	DEVA URIBE	Formacion
CC 100240003	GINA MARCELA	VELASQUEZ VICENTES	Formacion
CC 101300801	LAURA MELBA	HERNANDEZ CAIDEGO	Formacion
CC 100381163	KELLY JOHANA	VALENZUELA SALAZAR	Formacion
CC 20684200	ASTRID	LOZANO RAMIREZ	Formacion
CC 100240008	KATHERINE YULIETH	ROMERO SALAZAR	Formacion
CC 1132132390	JIMMY ANDRES	ARILA NOA	Formacion
CC 4771854	JOHN FABIEN	HERRERA MORALES	Formacion
CC 25689008	SANDRA LILIANA	RIVAS GARCIA	Formacion
CC 1002307754	YENNI CAROLINA	URREA RODRIGUEZ	Formacion

Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente

Página 4 de 6

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/vivir/consultas/informacion/perfil/coordnador/estructura/programa/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta.faces?_afPrestacionContext=18

Escribe aquí para buscar

ESP 11:45 a.m. 27/02/2020

Senaf plus

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/home/principal/faces

Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

Opciones de Búsqueda

Ficha de Caracterización: 1749949 - GESTION DE MERCADOS

Ruta de Aprendizaje: FICHA 1749949 GESTION DE MERCADOS TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA

Cancelar

Aprendices

Identificación	Nombres	Apellidos	Estado
CC 1009531849	LINA STEPHANY	CASTRO ALFONSO	Formacion
CC 1012412019	GLADYS SATIANA	DAZ VARGAS	Formacion

Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente

Página 6 de 6

www.senasofiaplus.edu.co/senaf/vivir/consultas/informacion/perfil/coordnador/estructura/programa/listarAprendicesAsociadosARuta/listarAprendicesAsociadosARuta.faces?_afPrestacionContext=18

Escribe aquí para buscar

ESP 11:45 a.m. 27/02/2020

CERTIFICADO
COMPETENCIA "ORIENTAR
FORMACIÓN PRESENCIAL
DE ACUERDO CON
PROCEDIMIENTO
TECNICO Y NORMATIVO,
240201056".

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020



Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

*En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga*

Certificado de Competencia Laboral a

MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1110490294

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

**NIVEL BASICO - Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y
normativa**

Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en SOACHA. A los doce (12) días del mes de Diciembre de dos mil diecinueve (2019)

Firmado Digitalmente por

744611 - 12/12/2019
No Y FECHA REGISTRO

ROBERTO PRIETO LADINO
Subdirector CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA
REGIONAL CUNDINAMARCA

Vigencia:
hasta el 12 de Diciembre de 2022

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web <http://certificados.sena.edu.co>, bajo el número 923200240201056CC1110490294C.

LISTA DE ASISTENCIA
APOYO PROCESO DE
INSCRIPCIÓN II
OFERTA 2020

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

