	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN** **Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral** PROYECTO FORMATIVO	Versión: 02 Código: GFPI-F-016

1. Información básica del proyecto							
Cód. Proyecto SOFIA:		**Cód. Programa SOFIA:**	**632215**	**Versión del Programa:**	**100**	**Fichas asociadas:**	

1.1 Centro de Formación:	Centro de Biotecnología Agopecuaria	**1.2 Regional:**	Cundinamarca
1.3 Nombre del proyecto:	Fortalecimiento al proceso de venta y comercialización de productos alimenticios en las microempresas ubicadas en el área de cobertura del Centro de Biotecnología Agropecuaria.		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	Técnico en Comercialización de Alimentos		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	24 meses		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	Servicio Nacional de Aprendizaje		
1.7 Palabras claves de búsqueda :	Alimentos, ventas, manufactura, inventarios, merchandising, promociones, clientes, procesos, procedimientos, almacenamiento, vitrinismo, degustaciones.		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	41	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	18
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto	14
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	8

2. Estructura del Proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

Paradójicamente en un país donde la desnutrición aguda viene en aumento, es el caso de los menores de cinco años que entre el 2022 y 2023 tuvo un incremento del 14,29%, según lo reportó el INS (Instituto Nacional de Salud) en su boletín emitido a finales del mes de diciembre de 2023, los alimentos abundan, no son escasos, Colombia es un país autosuficiente en materia alimentaria, según lo afirman expertos en la materia, entre ellos la Directora de Nutrición del Bienestar Familiar Ana María Ángel. Surge entonces un interrogante: ¿qué está sucediendo con los alimentos en las diferentes regiones de Colombia? Si el problema no radica en su producción, entonces se puede deducir que está en su distribución, venta o comercialización. Para nadie es un secreto que está en auge el establecimiento de mercados en la informalidad, esto no es del todo negativo, pues fomenta oportunidades de empleo, especialmente para las mujeres; no obstante, muchos de estos comerciantes comercializan sus productos en precarias condiciones higiénicas, generando no solo afectaciones a los consumidores, sino muchas veces impactando de manera negativa el medio ambiente; por esto y por funcionar en la ilegalidad, son continuamente acosados por las autoridades y la principal causa de eso es la falta de recursos económicos para hacer llegar el producto a sus clientes en condiciones óptimas, o por desconocimiento de cómo poder aplicar las reglamentaciones establecidas al no tener personal cualificado y calificado que los asesore en materia de venta, comercialización y distribución de productos alimenticios.

2.2 Justificación del proyecto

En Colombia y específicamente en la región de Cundinamarca hay un gran potencial productivo en la industria de los alimentos; pero, las empresas no siempre cuentan con un recurso humano con las competencias requeridas para optimizar debidamente los procesos de venta y comercialización de sus productos. En tal sentido, el proyecto denominado *"Fortalecimiento al proceso de venta y comercialización de productos alimenticios en las microempresas ubicadas en el área de cobertura del Centro de Biotecnología Agropecuaria,"* pretende dar respuesta a esta necesidad, no solo con la formación profesional integral de este personal, sino dándoles a los aprendices del programa las herramientas para que tengan la capacidad de hacer un acompañamiento y apoyar a las microempresas ubicadas en su entorno, logrando así no solo un aprendizaje significativo, sino también un impacto social en la región.

2.3 Objetivo general

Potencializar el proceso de comercialización y venta de productos alimenticios en las microempresas ubicadas en la región de Cundinamarca, específicamente en las áreas donde tiene cobertura el Centro de Biotecnología Agropecuaria.

2.4 Objetivos específicos:

1. Brindar herramientas y/o estrategias relacionadas con el manejo, exhibición y merchandising de alimentos en los puntos de venta.
2. Promover buenas prácticas de recibo, almacenamiento y control de los productos alimenticios, con base en los estándares establecidos.
3. Aplicar acciones promocionales y técnicas de degustación efectivas.

2.5 Alcance

2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices SENA del programa Técnico en Comercialización de Alimentos y microempresas ubicadas en la zona de cobertura del Centro de Biotecnología Agopecuaria de la Regional Cundinamarca.	
2.5.2 Impacto	**Social:**	Contribuye con la formalización del empleo y en por ende mejora la calidad de vida de los beneficiarios y sus familias.
	Económico:	Al robustecer y formalizar el proceso de venta y comercialización de productos alimenticios en las microempresas, se logrará potencialmente mejorar las utilidades del negocio.
	Ambiental:	Los beneficiarios adoptarán buenas prácticas de manufactura disminuyendo de esta manera los riesgos inherentes al proceso de venta y comercialización de alimentos.
	Tecnológico:	Los procedimientos, controles y registros propios del proceso de comercialización y venta de productos alimenticios ya no se llevarán a cabo de manera informal y emprírica, sino que se documentarán y sistematizarán.

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución:

Riesgo 1: Resistencia de los microempresarios por el temor a incrementar sus gastos para la venta de sus productos o por tradicionalismos. **Solución:** Sensibilizar a los empresarios sobre los beneficios de desarrollar prácticas adecuadas en relación al proceso de recibo, almacenamiento, control, pero sobre todo de mostrar y promocionar de manera mucho más contundente y efectiva sus productos.
Riesgo 2: El exceso de informalidad y el desconocimiento de las medidas normativas aplicables a la industria de los alimentos. **Solución:** Brindar asesoría al microempresario en temas tales como: Legislación sanitaria y normatividad vigente para el almacenamiento y conservación de productos alimenticios. **Riesgo 3:** Mala atención al cliente. **Solución:** Conscientizar al microempresario y a su personal de que cualquier medida para legalizar y promocionar sus productos será ineficaz, si no se tiene claro que el cliente, aunque no siempre tenga la razón, es la razón de ser de cualquier negocio y como tal se le debe atender y servir. **Riesgo 4:** Falta de recursos económicos para poder implementar estrategias de mercadeo y pubicidad. **Solución:** Consultar fuentes de financiamiento disponibles o posibles alianzas para obtener los recursos.

2.5.4. Productos o resultados del proyecto:

1. Informe con el diagnóstico de las principales problemáticas que se pudieron identificar en el proceso de comercialización y ventas en las microempresas del sector. 2. Cartilla didáctica de buenas prácticas para el recibo, almacenamiento y control de productos alimenticios.
3. Plan de capacitación dirigido a microempresarios locales y su personal a cargo para interactuar y negociar con los clientes de manera efectiva.
4. Propuesta de mercadeo y publicidad para la microempresa donde se realiza el acompañamiento.

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica

El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SÍ
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SÍ
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SÍ
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	SÍ
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SÍ

2.7 Valoración Productiva

Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SÍ
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SÍ

3. PLANEACION DEL PROYECTO					
3.1 FASES DEL PROYECTO	3.2 ACTIVIDADES DEL PROYECTO:	3.3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENTE TECNICO (a partir del programa de formación)		3.4. RESULTADOS DE APRENDIZAJE COMPONENTE SOCIAL	
		Código	Denominación	Código	Denominación
INDUCCIÓN	DESARROLLAR LA INDUCCIÓN DE APRENDICES A LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTENIDO Y LA DINÁMICA ESTABLECIDA POR EL SENA.	240201530	GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL		
ANÁLISIS	APLICAR INSTRUMENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN RELACIONADA CON LAS PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS EXITENTES EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS EN LAS MICROEMPRESAS LOCALES, EVIDENCIANDO UNA MUESTRA CONSIDERABLE.	210101013 - 01	MANEJAR INSTRUMENTOS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL DESARROLLO DE PROCESOS DE ACUERDO CON LOS CONTROLES ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.		
ANÁLISIS	CONSOLIDAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA, SUMINISTRANDO A TRAVÉS DE UN INFORME CORTO EL ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.	210101013 - 02	INTERPRETAR LA INFORMACIÓN CONSOLIDADA POR PROCESOS DEL PERÍODO SEÑALADO, SEGÚN INSTRUCTIVO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.	24020150002	ASUMIR ACTITUDES CRITICAS ARGUMENTATIVAS Y POSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMA DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	ESTRUCTURAR UNA CARTILLA DIDÁCTICA DE BUENAS PRÁCTICAS DONDE SE ESPECIFIQUEN LA DESCRIPCIÓN Y REQUISITOS NORMATIVOS PARA EL RECIBO, DESPACHO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	290801009 -02	IDENTIFICAR LOS PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS Y LAS NOVEDADES QUE SE PRESENTAN EN EL PROCESO DE RECIBO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN DOCUMENTACIÓN Y POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.		
		290801010 - 01	DISPONER LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN ALMACÉN SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO,TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO Y SISTEMAS DE INVENTARIO.		
		210101042 - 01	INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E INSTALACIONES SEGÚN NORMAS ESTABLECIDAS.		
		210101042 - 02	REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU NATURALEZA EN LA CADENA EN FRÍO SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL EQUIPO.		
		260101036 - 01	APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.		
PLANEACIÓN	DEFINIR UN PLAN DE CAPACITACIÓN DONDE SE DEN A CONOCER LAS ESTRATEGIAS PARA INTERACTUAR CON LOS CLIENTES, PARA LA NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA.	260101042 - 01	MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN.		
		260101042 - 03	SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.		
		260101042 - 02	RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.		
		260101021 - 01	PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.		
		260101021 - 02	ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.		
		260101021 - 02	CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. (60 HORAS)		

PLANEACIÓN	FORMULAR UNA PROPUESTA DE MERCADEO, IMPULSO DE LAS VENTAS Y PUBLICIDAD EN LA REALIZACIÓN DE UN EVENTO EN LA MICROEMPRESA DONDE SE REALIZA EL ACOMPAÑAMIENTO.	260101036 - 03	ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.		
		260101036 - 02	APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		
		260101036 - 04	APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		
EJECUCIÓN	SOCIALIZAR CON EL EMPRESARIO LA CARTILLA DE BUENAS PRÁCTICAS CONSOLIDADA CON LA DESCRIPCIÓN Y LEGISLACIÓN VIGENTE DE LOS PROCESOS DE RECIBO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	290801010 - 01	DISPONER LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN ALMACÉN SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO,TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO Y SISTEMAS DE INVENTARIO.	24020150001	INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y ALORES UNIVERSALES.
		290801010 - 02	EFECTUAR INVENTARIO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA Y LAS NORMAS DE SEGURIDAD VIGENTES.		
		210101042 - 02	REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU NATURALEZA EN LA CADENA EN FRÍO SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL EQUIPO.		
		290801009 -01	REALIZAR LA INSPECCIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS Y REPORTAR LAS NOVEDADES DE LOS RESULTADOS DE LA INSPECCIÓN ACORDE CON LAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS SEGÚN		
EJECUCIÓN	PROGRAMAR Y EJECUTAR EL PLAN DE CAPACITACIÓN EN SERVICIO AL CLIENTE, NEGOCIACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	260101042 - 01	MANEJAR RELACIONES INTERPERSONALES CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE COMUNICACIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN CORPORATIVA DE LA ORGANIZACIÓN.	24020150005	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 AL RESOLUCIÓN DE PROBLEMA DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y LABORAL.
		260101042 - 03	SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES,		
		260101042 - 02	RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS		
		260101021 - 01	PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.		
		260101021 - 02	ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN		
		260101021 - 02	CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA		
EJECUCIÓN	APOYAR LA REALIZACIÓN DE UN EVENTO EN LA MICROEMPRESA PARA ACTIVAR LA MARCA, DONDE SE EVIDENCEN LAS TÉCNICAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD APLICADAS Y QUE LAS DEGUSTACIONES Y/O DEMOSTRACIONES SE RIGIERON POR EL PLAN PROMOCIONAL Y DE VENTAS.	260101036 - 03	ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.	24020150003	GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.
		260101036 - 02	APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		
		260101036 - 04	APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.		
		290801009 -01	REALIZAR LA INSPECCION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS Y REPORTAR LAS NOVEDADES DE LOS RESULTADOS DE LA INSPECCIÓN ACORDE CON LAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.	24020150002	ASUMIR ACTITUDES CRITICAS ARGUMENTATIVAS Y POSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMA DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

EVALUACIÓN	REALIZAR SEGUIMIENTO Y APLICAR INSTRUMENTO DE VERIFICACIÓN DONDE SE DETERMINE EN QUÉ MEDIDA SE ESTÁ APLICANDO EL MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS EN LOS PROCESOS DE RECIBO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE LOS ALIMENTOS.	210101042 - 01	INSPECCIONAR LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS EQUIPOS E INSTALACIONES SEGÚN NORMAS ESTABLECIDAS.		
		210101042 - 02	REVISAR LAS CONDICIONES SICROMÉTRICAS DE ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE ACUERDO CON SU NATURALEZA EN LA CADENA EN FRÍO SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL EQUIPO.		
		260101036 - 01	APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.		
EVALUACIÓN	ELABORAR UN INFORME EJECUTIVO DONDE SE EVIDENCIEN LOS AVANCES ALCANZADOS EN RELACIÓN A LAS BUENAS PRÁCTICAS EN LOS PROCESOS DE RECIBO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	290801009 -01	REALIZAR LA INSPECCIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS Y REPORTAR LAS NOVEDADES DE LOS RESULTADOS DE LA INSPECCIÓN ACORDE CON LAS TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.	24020150002	ASUMIR ACTITUDES CRITICAS ARGUMENTATIVAS Y POSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMA DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.
EVALUACIÓN	ELABORAR UNA MATRIZ PNI DONDE SE EVIDENCIE LO POSITIVO, NEGATIVO E INTERESANTE DE LA CAPACITACIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE, NEGOCIACIÓN Y VENTAS QUE SE LLEVÓ A CABO, PREVIA APLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DILIGENCIADA POR PARTE DE LOS ASISTENTES.	260101036 - 03	ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.		
3.5.1 No. Instructores requeridos	5		**3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto**		30

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

3.7 RECURSOS ESTIMADOS

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Meses)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad porductiva) y y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
DESARROLLAR LA INDUCCIÓN DE APRENDICES A LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTENIDO Y LA DINÁMICA ESTABLECIDA POR EL SENA.	0,5	Video Beam	1	Hojas de block blancas	100	Administración de empresas Mercadeo, comunicación social, profesional en ciencias humanas.	1	Aula
RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN RELACIONADA CON LAS PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS EXITENTES EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS EN LAS MICROEMPRESAS LOCALES, EVIDENCIANDO UNA	1,0	Equipos de cómpuo	30	Hojas de block blancas	100	Administrador de empresas, ingeniero industrial, economista	1	Unidad productiva
RECOLECTADA, SUMINISTRANDO A TRAVÉS DE UN INFORME CORTO EL ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.	1,0	Equipos de cómpuo	30					Aula
ESTRUCTURAR UNA CARTILLA DIDÁCTICA DE BUENAS PRÁCTICAS DONDE SE ESPECIFIQUEN LA DESCRIPCIÓN Y REQUISITOS NORMATIVOS PARA EL RECIBO, DESPACHO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	10,0	Equipos de cómpuo	30	Papel kraft (pliegos)	30	Ingeniero de alimentos, Administrador Logístico, Ingeniero industrial.	1	Aula
DEFINIR UN PLAN DE CAPACITACIÓN DONDE SE DEN A CONOCER LAS ESTRATEGIAS PARA INTERACTUAR CON LOS CLIENTES, PARA LA NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA.	3,0	Equipos de cómpuo	30	Esferos negros	30	Administrador de empresas, ingeniero industrial, profesional en mercadeo.	1	Aula
FORMULAR UNA PROPUESTA DE MERCADEO, IMPULSO DE LAS VENTAS Y PUBLICIDAD EN LA REALIZACIÓN DE UN EVENTO EN LA MICROEMPRESA DONDE SE REALIZA EL ACOMPAÑAMIENTO.	3,0	Equipos de cómpuo	30	Esferos negros	30			Aula
SOCIALIZAR CON EL EMPRESARIO LA CARTILLA DE BUENAS PRÁCTICAS CONSOLIDADA CON LA DESCRIPCIÓN Y LEGISLACIÓN VIGENTE DE LOS PROCESOS DE RECIBO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	0,5	Video Beam	1	Resaltadores	30	Ingeniero de alimentos, Administrador Logístico, Ingeniero industrial.	1	Unidad productiva
PROGRAMAR Y EJECUTAR EL PLAN DE CAPACITACIÓN EN SERVICIO AL CLIENTE, NEGOCIACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	1,0	Video Beam	1	Hojas blancas	30	Administrador de empresas, profesional en mercadeo.	1	Unidad productiva
APOYAR LA REALIZACIÓN DE UN EVENTO EN LA MICROEMPRESA PARA ACTIVAR LA MARCA, DONDE SE EVIDENCEN LAS TÉCNICAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD APLICADAS Y QUE LAS DEGUSTACIONES Y/O DEMOSTRACIONES SE RIGIERON POR EL PLAN PROMOCIONAL Y DE VENTAS.	1,0	Televisor	1	Material decorativo	15			Unidad productiva

REALIZAR SEGUIMIENTO Y APLICAR INSTRUMENTO DE VERIFICACIÓN DONDE SE DETERMINE EN QUÉ MEDIDA SE ESTÁ APLICANDO EL MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS EN LOS PROCESOS DE RECIBO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE LOS	1,0	Equipos de cómpuo	30	Esferos negros	30	Ingeniero de alimentos, Administrador Logístico, Ingeniero industrial.	1	Unidad productiva
ELABORAR UN INFORME EJECUTIVO DONDE SE EVIDENCIEN LOS AVANCES ALCANZADOS EN RELACIÓN A LAS BUENAS PRÁCTICAS EN LOS PROCESOS DE RECIBO, ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	1,0	Equipos de cómpuo	30	Hojas de block blancas	100	Ingeniero de alimentos, Administrador Logístico, Ingeniero industrial.	1	Aula
ELABORAR UNA MATRIZ PNI DONDE SE EVIDENCIE LO POSITIVO, NEGATIVO E INTERESANTE DE LA CAPACITACIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE, NEGOCIACIÓN Y VENTAS QUE SE LLEVÓ A CABO, PREVIA APLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DILIGENCIADA POR PARTE DE LOS ASISTENTES.	1,0	Equipos de cómpuo	30			Administrador de empresas, profesional en mercadeo.	1	Aula

3.7.1 DETALLE DE LOS RECURSOS ESTIMADOS

HERRAMIENTAS (Materiales de formación devolutivos)	UNIDAD DE MEDIDA	CODIGO ORIONS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (por grupo de 30 aprendices)	FUENTE RECURSO
TOTAL					**$ 0**	

EQUIPOS (Materiales de formación devolutivos)	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FUENTE RECURSO	
Equipos de computo	UNIDAD	30	2.400.000	72.000.000		
Video Beam	UNIDAD	1	1.850.000	1.850.000		INVENTARIO
TOTAL				**$ 73.850.000**		

MATERIALES (consumibles)	UNIDAD DE MEDIDA	CODIGO ORIONS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FUENTE RECURSO
Marcadores	Unidad		30	5.000	$ 150.000	
Hojas resma	Resma		1	14.250	$ 14.250	
Esferos	Unidad		30	1.250	$ 37.500	
VALOR TOTAL					**$ 201.750**	

4.RUBROS PRESUPUESTALES

	VALOR	RUBRO PRESUPUESTAL POR EL QUE SE FINANCIARÍA EL PROYECTO

5. EQUIPO QUE PARTICIPÓ EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO

NOMBRE	DOC IDENTIDAD	ESPECIALIDAD	NOMBRE CENTRO	REGIONAL
MILENA ANDREA BARRETO VALENCIA	52.908.475	Administración	Centro de Biotecnología Agropecuaria	Cundinamarca