PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Coordinación de procesos logísticos
- Código del Programa de Formación: 121523
- Nombre del Proyecto: Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en una empresa colombiana
- Fase del Proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto: Reconocer la cadena de suministro – Contextualizar el flujo logistico

- Competencia
  Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  Definir requerimientos según las técnicas de pronóstico y horizonte de planeación.

  Interpretar resultados del pronóstico de acuerdo con los requerimientos del mercado.

  Duración de la Guía: 96 Horas

2. PRESENTACIÓN

El instructor del programa de la mano con el Centro de Gestión tecnológica de servicios Sena Cali, le da la bienvenida a este proceso formativo que le permitirá adquirir herramientas para adelantar actividades en la gestión de operaciones con los clientes, facilitando el cumplimiento de los objetivos empresariales en función de la cadena de suministro. Conjuntamente le permitirá monitorear el comportamiento de la demanda favoreciendo la ventaja competitiva del negocio objeto de estudio. El mercado de productos cada dia se hace más competitivo; producir o comercializar se orienta a un segmento de clientes definido lo cual se convierte en un reto para el empresario. Por tanto, el desempeño logístico de una compañía dependerá del resultado de sus procesos operativos en términos de calidad y servicio al cliente, así como de la oportunidad de trabajar de la mano con los colaboradores fortaleciendo dia a dia la eficiencia "Bienvenido"

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL

3.1.1 Desarrollar actividad Contar Furrufuflus

Se solicita al grupo conformar equipos de trabajo conforme a la planeación de la formación, de acuerdo a sus afinidades e intereses. Luego se solicita a cada miembro de equipo decir el nombre la profesión que tiene y/o área de trabajo en la que se desempeña. Cuando todos los participantes terminen su intervención se solicitara que cada equipo escriba en una hoja el mayor número de nombres que recuerde y al frente de cada nombre escribir la profesión o área que el participante nombró.

Al final se determinará qué equipo utilizó la mejor estrategia para ser el ganador. Finalizada la actividad se debe dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Es importante contar con un equipo de trabajo para establecer una estrategia? ¿Por qué?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Papel bond - Esfero

Duración de la actividad: 1 Hora

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE APRENDIZAJES NECESARIOS PARA EL CONOCIMIENTO

3.2.1 Diagnóstico Inicial Lluvia de Ideas

Reconocimiento del temario. Los participantes organizados en equipos de trabajo deberán hacer una breve presentación sobre el concepto de producto desde su previo conocimiento personal o laboral. Y a su vez, dar respuesta a las siguientes preguntas:

¿Cuánto sabe usted del concepto de Distribuidora?
¿Conoce el concepto de Comercializadora?
¿Qué le genera confianza por parte de una empresa?

Esta actividad se realizará con el apoyo del instructor

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable

Duración de la actividad: 2 Horas



3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)

3.3.1 Crear Distribuidora y comercializadora Simulada

Teniendo en cuenta el material de apoyo y la información compartida por el instructor elabore un informe con su equipo de trabajo utilizando la herramienta de su preferencia para presentarlo, sobre una Distribuidora y comercializadora simulada con la cual se identifiquen:

Información de la empresa
Productos
Demanda y pronósticos
Punto de equilibrio

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – computador portátil

Duración: 30 Horas

3.3.2 Estudiar y diligenciar los formatos para solicitud y recibo de mercancía

Con la información brindada por el instructor a cerca de los formatos Cotización, Requisición y orden de compra, desarrolle el ejercicio propuesto de manera individual y suba al espacio vcirtual designado para su presentación

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Fotocopias - Computador portátil

Duración:15 Horas



3.3.2 Estudiar la información sobre logística inversa y manejo de devoluciones en planta

Se solicita revisar el documento de apoyo sobre logística inversa y manejo de devoluciones en planta con el cual se solicita participar en el desarrollo del ejercicio propuesto sobre el tema. Una vez desarrollado, debe subirlo el documento al espacio virtual designado por el instructor

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Fotocopias - Computador portátil

Duración: 20 Horas

3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.

3.4. 1 Desarrollar Video evidencia de desempeño

Con su equipo colaborativo de trabajo y basados en la información de la competencia, deberá elaborar un video con una duración máxima de 5 minutos en el cual represente el desarrollo y aplicación de los conceptos para la empresa Distribuidora y comercializadora creada.

El video debe ser subido por el equipo de trabajo al espacio virtual designado para la evidencia.

- Ambiente Requerido: Centro de Formación, Microempresa Local, Ambiente simulado
- Duración de la Actividad 17 Horas

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

4.1 Participar en la realización de Taller individual N. 2

Dar respuesta individualmente al Taller N 2 Competencia Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico

Duración de la Actividad 5 Horas

Ambiente Requerido: Ambiente de Formación

Materiales: Fotocopia – Computador portatil

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Responder a preguntas sobre: Demanda, pronostico, precio de venta, punto de equilibrio, producto, costo fijo Responder a taller práctico N 1 y N 2 sobre el temario de la competencia Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico **Evidencias de Desempeño** Demostrar el uso de fuentes primarias y secundarias de información para generar pronósticos de acuerdo al comportamiento de la demanda y las políticas organizacionales **Evidencias de Producto:** Elabora Informe sobre Empresa Distribuidora y comercializadora Vídeo generación de pronósticos de acuerdo a comportamiento de la demanda	Extrae de fuentes primarias y secundarias, información requerida para generar el pronóstico de acuerdo al comportamiento de la demanda y las políticas organizacionales. Reconoce comportamiento de los variables del pronóstico de acuerdo con la oferta y la demanda de bienes y servicios. Establece el comportamiento de la demanda de acuerdo los datos históricos. Fija el horizonte del pronóstico de acuerdo con las políticas organizacionales. Seleccionar los aspectos que se deben pronosticar según comportamiento del mercado. Identifica las variables del pronóstico de acuerdo con el comportamiento de la oferta y la demanda y los datos históricos de la organización. Reconoce los métodos de pronóstico de acuerdo con comportamiento histórico de la demanda. Organiza las variables de acuerdo con modelo a de pronósticos. Establecer el pronóstico de la demanda de acuerdo con los datos históricos y los requerimientos del cliente. Calcula la diferencia entre el pronóstico y la demanda según comportamiento del mercado. Estima del balance entre la demanda y oferta de acuerdo con los requerimientos del cliente. Establece el error entre el pronóstico y la demanda de acuerdo con políticas organizacionales. Interpreta la desviación del pronóstico de acuerdo con el comportamiento de la demanda.	**Evidencias de Conocimiento :** Responder a preguntas sobre: Demanda, pronostico, precio de venta, punto de equilibrio, producto, costo fijo Responder a taller práctico N 1 y N 2 sobre el temario de la competencia Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico **Evidencias de Desempeño** Demostrar el uso de fuentes primarias y secundarias de información para generar pronósticos de acuerdo al comportamiento de la demanda y las políticas organizacionales **Evidencias de Producto:** Elabora Informe sobre Empresa Distribuidora y comercializadora Vídeo generación de pronósticos de acuerdo a comportamiento de la demanda

	Revisa el periodo de planeación del pronóstico según políticas organizacionales.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Almacenamiento: actividad en la que se guarda la mercancía

Cadena de suministro: actividades relacionadas con el flujo de bienes desde la materia prima hasta el consumidor final.

Cadena de valor: enfoque que consiste en generar competitividad en las relaciones comerciales con beneficios mutuos.

Canal de distribución: conducto que escoge una empresa para asegurar que sus productos lleguen al consumidor final.

Centro de distribución: almacén de post – producción para bienes finales y que permitesu traslado al consumidor final.

Cliente: persona natural y/o jurídica que accede a los productos y/o servicios de otros.

Competencia: situación donde existen varios oferentes y demandantes de un bien y/o servicio.

Compras: acción mediante la cual una persona u organización adquiere un producto

Consumidor: persona que al final de la cadena de suministro hace uso o consumo del bien y/o servicio.

Costo: la representación económica del valor de un producto o servicio

Demanda: Solicitud para adquirir algo. Es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.

E-business (negocios electrónicos): el término derivó de términos tales como “e-mail" y "e-commerce" es hacer negocio en internet, no sólo comprando y vendiendo, sino también brindando servicios a los clientes y colaborando con socios comerciales.

E-commerce (comercio electrónico): transacciones financieras por medios electrónicos. Con el crecimiento del comercio en internet y la web, el e-commerce se refiere a menudo a las compras en las tiendas online en la web, también conocidos como sitios web de e- commerce.

Empresa: organización constituida por un grupo de personas y sistemas que trabajan para obtener fines económicos.

Logística: orden de los procesos que permite llevar un producto o servicio desde su producción hasta el consumidor final.

Mercado: espacio físico o virtual donde confluyen personas y/o empresas ofertando productos (bienes y servicios), orientados a satisfacer las necesidades de otro grupo de personas y/o empresas. Lo cual genera un intercambio de dichos productos a través de un medio de pago.

Pronóstico: conocimiento anticipado de lo que sucederá en un futuro mediante ciertos indicios, señales, síntomas, intuiciones, estudio, historia previa

Proveedor: aquella persona u organización encargada de abastecer a la empresa

Servicio al cliente: capacidad que una empresa desarrolla para satisfacer las necesidades, demandas y las comunicaciones solicitadas por los clientes. También se puede definir como la medida del cumplimiento del plazo de entrega de un producto o de prestación de un servicio contratado por el cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Mora García, Luis Aníbal. Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes. Bogotá, CO: Ecoe Ediciones, 2011. ProQuest ebrary. Web. 6 July 2017.

Alonso Bobes, A. R., Valdés, F., & Pilar, M. (2014). Servicio logístico al cliente en empresas de servicios: procedimiento para su diseño. Economía y Desarrollo, 152(2), 184-192. Vélez, P. C. O. (2009). Gerencia logística y global. Revista escuela de administración de negocios, (66), 113-136.

Anaya Tejero, J. (2015). Logística integral. https://sena-primo.hosted.exlibrisgroup.com/permalink/f/1l2l4cd/TN_pq_ebook_centralEBC5885841

Avella, L., Fernández, E. y Fernández, M. (2006). Estrategia de producción (2ª ed.).Madrid: Mc Graw Hill

Ballou, R. (2004). Logística: administración de la cadena de suministro (5ª ed.).Monterrey: Pearson

Soret, I. (2004). Logística y marketing para la distribución comercial (3ª ed.). Madrid: ESIC

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Wilmer Gonzalez Becerra	Instructor	Sena CGTS	10/04/2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					