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: Analisis
- 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:

  Identificar el comportamiento de la demanda de acuerdo con datos históricos del mercado.

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

  Pronosticar los requerimientos según el comportamiento de la demanda

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

  Duración de la Guía: 192 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 Medir compromiso y liderazgo de un equipo de trabajo para desarrollar actividades de fines colaborativos

Los participantes del programa deben organizar equipos de trabajo cada uno con 5 integrantes aproximadamente. Se inicia la actividad con dos equipos, los cuales se disponen en fila frente al tablero. Cada equipo deberá escribir el mayor número de nombres de personas (Hombre o mujer) en 1 minuto y medio, en la parte que le corresponda del tablero cumpliendo la siguiente regla: Se parte de un nombre base como guía, el nombre que se escriba después del mismo debe iniciar con la letra que finaliza el nombre guía, y se debe continuar así sucesivamente hasta que culmine el tiempo.

La persona que encabeza la fila deberá escribir el primer nombre, luego entrega el marcador borrable a la persona de atrás y luego pasa al último lugar. Se efectúa la actividad hasta que el tiempo finalice.

Finalizando la actividad se debe dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Considera usted que la actividad fortaleció el trabajo en equipo y desarrollar actividades conjuntas? ¿Por qué?

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

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 de los productos antes de comprarlos?
¿Existe publicidad engañosa en nuestro País, si conoce algún caso coméntelo?
¿Conoce el concepto de Demanda?
¿Qué revisa y verifica usted en un producto antes de comprar?
¿Desde el punto de vista salud (inocuo), es seguro comprar en nuestro País?

Esta actividad se realizará con el apoyo del instructor

Finalizando la actividad se debe dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Considera usted que la actividad favoreció el acercamiento hacia la definición del concepto de cliente?

- 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 Estudiar el concepto de producto

Con la información brindada por el instructor, se solicita realizar la lectura del documento de apoyo N 1 información sobre producto. Seguidamente participe en la actividad propuesta en la cual debe identificar los diferentes productos finales que le sean solicitados.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Documento productos finales

Duración de la actividad 15 Horas



3.3.2 Estudiar el concepto de Demanda y métodos para su pronóstico

Con la orientación brindada por el instructor, inicie el diligenciamiento del documento Entregable Excel, identificando la cantidad de los productos del ejercicio, la demanda y cuadro de promedio móvil simple y ponderado. Continue en la Hoja N. 2 del documento con el desarrollo de la información del "Método económico Administrativo" para el pronóstico de la demanda Anual

Como resultado de la actividad, se debe dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Cuál método es el más recomendable para el pronóstico de la demanda futura en relación al DAM (Desviación Absoluta Media)?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración 40 Horas

3.3.3 Estudiar información acerca de los componentes del mercado (Precio).

Conforme a la información brindada por el instructor, debe definir el precio de venta para los 15 productos a comercializar incluidos en el ejercicio Documento Excel “Entregable proyección de la demanda”, empleando la fórmula de precio de venta unitario (PVu)

Como resultado de la actividad, debe alimentar el documento entregable con la información de los precios de venta para los productos en inventario y dar respuesta a la siguiente pregunta:

¿Identificó los componentes del costo variable para la aplicabilidad de la fórmula de Precio de venta Unitario en los productos de una empresa?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración 20 Horas

3.3.4 Estudiar la información sobre costo fijo

Con la información brindada por el instructor participe con su equipo de trabajo en la actividad propuesta sobre identificación y definición de los costos fijos para una empresa.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración 10 Horas

3.3.5 Estudiar el concepto de Punto de equilibrio

Con la orientación brindada por el instructor sobre el concepto de punto de equilibrio, participe en el desarrollo de la actividad sobre el tema integrando la información en el documento Entregable Excel.

Como resultado de la actividad, se debe dar respuesta a la siguiente pregunta:
¿Cuál es la utilidad del punto de equilibrio para el pronosico de ventas?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta, Computador, video beam

Duración 15 Horas

3.3.4 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: 40 Horas



3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.

3.4.1 Práctica Actividad Aviones – Barcos

Con su equipo colaborativo de trabajo deberá elaborar el producto solicitado por el cliente (Aviones – Barcos) según corresponda, utilizando la materia prima suministrada por el instructor. Seguidamente deberá aplicar la lista de chequeo socializada para la valoración del producto conforme a los requerimientos dados por el cliente.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable, papel bond, marcadores, temperas, lápices de colores

Duración de la Actividad 10 Horas

3.4.3 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 35 Horas

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Analisis	Reconocer la cadena de suministro – Contextualizar el flujo logistico	Identificar los eslabones de la cadena de suministro	**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	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	**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	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. Revisa el periodo de planeación del pronóstico según políticas organizacionales.	Distribuidora y comercializadora Vídeo generación de pronósticos de acuerdo a comportamiento de la demanda

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	CGTS	09/07/2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					