PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**2500831**	**Código del Programa SOFIA:**	**631101**	**Versión del Programa:**	**2**	**Fichas asociadas:**	**15**

1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS	**1.2 Regional:**	REGIONAL SANTANDER
1.3 Nombre del proyecto:	DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	ASESORIA COMERCIAL		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	15		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR - RED COMERCIO Y VENTAS - SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA		
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Plan de acción, exhibición, venta, productos, servicios, publicidad, consumidor, cliente, atención, segmentación, negociar, asesoria, comercial		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	50	**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:**	49
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	1

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

La globalización y la apertura de los mercados han propiciado cambios en las empresas Colombianas, la inserción de nuevos competidores en el comercio minorista, tiendas de descuentos duro, entretenimiento, calzado, ropa y negocios de conveniencia, entre otros; dinamiza el mercado y lo vuelve cada vez más competitivo. De acuerdo con un estudio realizado por Fedesarrollo en el 2018 los sectores de comercio y servicios tendrían un comportamiento similar observado en 2017, con una tasa de crecimiento de 2% cada uno. No obstante, Fedesarrollo argumenta que este comportamiento podría verse afectado durante los primeros meses del año en registros negativos basados en la confianza del consumidor, el incremento del IVA, la caída de la demanda y el aumento de las tasas de interés de los créditos de consumo; lo que se ve reflejado en bajos niveles de calidad en el servicio, disminución en la capacidad de negociación y baja en la eficiencia y productividad, conllevando a que se pierda las ventajas competitivas que se habían logrado hasta el momento, por lo que se requiere dinamizar el sector para lograr un mayor posicionamiento de las empresas colombianas. Por lo anterior se plantea el interrogante: ¿De qué manera se dinamiza el área comercial

de acuerdo a las condiciones del mercado y las políticas de las empresas para ser competitivos?
2.2 Justificación del proyecto
Las empresas Colombianas actualmente compiten en mercados globalizados con estrategias fuertes de comercialización es por esto que necesitan diferenciarse para ser competitivas a nivel local, regional y nacional. Para el desarrollo de este proyecto es necesario que las empresas que venden productos y servicios en Colombia opten por desarrollar estrategias comerciales para la dinamización de su área comercial, en aspectos como el mejoramiento de la experiencia del usuario, apertura de mercados segmentados y planeación de las ventas, por esto es necesario capacitar al talento humano de las organizaciones para lograr rentabilidad, posicionamiento, eficiencia y productividad en las ventas.
2.3 Objetivo general
Desarrollar el proceso de venta en empresas de la región de acuerdo con condiciones del mercado y las políticas de la empresa
2.4 Objetivos específicos
Caracterizar los clientes de acuerdo a los productos o servicios que ofrece la organización Elaborar propuesta comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa Realizar actividades de venta en el mercado según propuesta comercial Evaluar los resultados del proceso de venta teniendo en cuenta los niveles de satisfacción de los clientes

2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices del programa tecnico en asesoria comercial, organizaciones con y sin ánimo de lucro, personas naturales o jurídicas
2.5.2 Impacto	
Social:	Mejoramiento en la calidad de vida del talento humano de las organizaciones
Económico:	Aumento en las ventas, generando beneficios a las empresas y jalonando la economía regional
Ambiental:	Disminuir la utilización de productos que afecten y deterioren el medio ambiente
Tecnológico:	La adecuada utilización de tecnologías de la información y la comunicación aplicadas al mercadeo y ventas

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución
Resistencia por parte de los empresarios a adoptar nuevas tendencias y retos del mercado Ambientes de aprendizaje simulados apropiados, que faciliten la formación del programa
2.5.4. Productos o resultados del proyecto
Caracterización de clientes Propuesta comercial Evento promocional Informe de resultados de seguimiento al cliente

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica	
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SI
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SI
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SI
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	SI
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SI
2.7 Valoración Productiva	
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SI
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SI

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601007 - 3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601008 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601009 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601010 - 4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601019 - 2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601020 - 1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601031 - 1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601032 - 2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601033 - 3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	601034 - 4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	648307 - RA 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	648308 - RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA	648309 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

	SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	648310 - RA 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	600998 - 1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	600999 - 2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601000 - 4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601001 - 3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601018 - 3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601027 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601028 - 2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601029 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	601030 - 1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600985 - 2. PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600986 - 4. IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600987 - 3. EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600988 - 1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600994 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600995 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	600996 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A	600997 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los

	TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	derechos humanos y fundamentales en el trabajo.	convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	601016 - 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	601017 - 4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	601021 - 5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
INDUCCIÓN	1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	600980 - 4. CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	600981 - 2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES	600982 - 1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con

	EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	ÉTICOS COMO APORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	600983 - 3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	648291 - DESCRIBIR LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	648292 - INTERPRETAR LAS INTERRELACIONES ENTRE LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	648293 - IDENTIFICAR SITUACIONES DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE BIOLOGÍA.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	648294 - VERIFICAR LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE LA BIOLOGÍA EN LA RESOLUCIÓN DE SITUACIONES PROBLEMÁTICAS DE ACUERDO CON EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
PRODUCTIVA	6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO	601006 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

3.5 Organización del proyecto			
3.5.1 No. Instructores requeridos	15	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	35

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal en ventas. Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas. Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3	Televisor Smart TV con salida HDMI 60¨	1	€ 4.000.000	€ 4.000.000								
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Memoria USB 32 GB	36	€ 30.000	€ 1.080.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Borrador para tablero	15	€ 4.000	€ 60.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Marcador Borrables	45	€ 3.000	€ 135.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3					Instructor competencias claves y transversales, Instructor Tecnico, Profesional de desarrollo humano, Equipo de bienestar y liderazgo al aprendiz	1	€ 4.000.000	€ 4.000.000				
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Smartboard	1	€ 5.000.000	€ 5.000.000								

2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Impresora Laser	1	€ 500.000	€ 500.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Computadores	36	€ 4.000.000	€ 144.000.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Post-it	72	€ 4.000	€ 288.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Resma de papel tamaño oficio	45	€ 15.000	€ 675.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Sobre manila tamaño oficio	108	€ 500	€ 54.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Resma de papel tamaño carta	45	€ 15.000	€ 675.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Sobre manila tamaño carta	108	€ 500	€ 54.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6					Instructor técnico, Instructor Emprendimiento, Instructor Matemática, Instructor Tic, Instructor Bilinguismo	3	€ 4.000.000	€ 12.000.000				
3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Lapicero Caja x12	18	€ 12.000	€ 216.000
3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Resaltadores	108	€ 4.000	€ 432.000

3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Lápices Caja x12	18	€ 12.000	€ 216.000
3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Caja de Colores	36	€ 20.000	€ 720.000
3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Carpeta plastica	72	€ 5.000	€ 360.000
3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Caja clip metálico estándar	72	€ 4.000	€ 288.000
3. ELABORAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6					Instructor técnico, Instructor Física Instructor Etica	3	€ 4.000.000	€ 12.000.000				
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Góndolas de exhibición 180 x 90 x 77	3	€ 1.000.000	€ 3.000.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Muebles exhibidores tipo Isla	3	€ 1.200.000	€ 3.600.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Vitrinas de Exhibición	3	€ 800.000	€ 2.400.000								

4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Ganchera y Cross	3	€ 500.000	€ 1.500.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Muebles Punto de Pago	2	€ 1.600.000	€ 3.200.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Cajas Registradoras	2	€ 3.000.000	€ 6.000.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2					Instructor técnico, Instructor Comunicación Instructor Salud y Medio Ambiente Instructor Bilinguismo	3	€ 4.000.000	€ 12.000.000				
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Cosedora mediana	15	€ 20.000	€ 300.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Perforadora	20	€ 15.000	€ 300.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Fomy paquete	108	€ 20.000	€ 2.160.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Papel Iris ecológico Block	72	€ 10.000	€ 720.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS	2.6									Borrador nata	108	€ 1.000	€ 108.000

ORGANIZACIÓN													
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Regla	72	€ 3.000	€ 216.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Sacapuntas metálico	108	€ 2.000	€ 216.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6					Instructor técnico, Instructor Actividad física Instructor Derechos Trabajo Instructor Bilinguismo	4	€ 4.000.000	€ 16.000.000				
6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO	5.9					Instructor Etapa Productiva	1	€ 4.000.000	€ 4.000.000				

3.7.1 Detalle de los recursos estimados

Herramientas	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Góndolas de exhibición 180 x 90 x 77	3	€ 1.000.000	€ 3.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Muebles exhibidores tipo Isla	3	€ 1.200.000	€ 3.600.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Ganchera y Cross	3	€ 500.000	€ 1.500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Muebles Punto de Pago	2	€ 1.600.000	€ 3.200.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Vitrinas de Exhibición	3	€ 800.000	€ 2.400.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	€ 13.700.000	

Equipos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Computadores	36	€ 4.000.000	€ 144.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Smartboard	1	€ 5.000.000	€ 5.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Impresora Laser	1	€ 500.000	€ 500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Televisor Smart TV con salida HDMI 60¨	1	€ 4.000.000	€ 4.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	€ 153.500.000	

Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Cosedora mediana	15	€ 20.000	€ 300.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Marcador Borrables	45	€ 3.000	€ 135.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Borrador para tablero	15	€ 4.000	€ 60.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Carpeta plastica	72	€ 5.000	€ 360.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Perforadora	20	€ 15.000	€ 300.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resma de papel tamaño carta	45	€ 15.000	€ 675.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapicero Caja x12	18	€ 12.000	€ 216.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Post-it	72	€ 4.000	€ 288.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Memoria USB 32 GB	36	€ 30.000	€ 1.080.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Caja de Colores	36	€ 20.000	€ 720.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Borrador nata	108	€ 1.000	€ 108.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resaltadores	108	€ 4.000	€ 432.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL

Papel Iris ecológico Block	72	€ 10.000	€ 720.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Cajas Registradoras	2	€ 3.000.000	€ 6.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Fomy paquete	108	€ 20.000	€ 2.160.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resma de papel tamaño oficio	45	€ 15.000	€ 675.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sobre manila tamaño carta	108	€ 500	€ 54.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sobre manila tamaño oficio	108	€ 500	€ 54.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Caja clip metálico estándar	72	€ 4.000	€ 288.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lápices Caja x12	18	€ 12.000	€ 216.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sacapuntas metálico	108	€ 2.000	€ 216.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Regla	72	€ 3.000	€ 216.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
		Total:	€ 15.273.000	

Talento Humano	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Instructor técnico, Instructor Comunicación Instructor Salud y Medio Ambiente Instructor Bilinguismo	3	€ 4.000.000	€ 12.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
Instructor técnico, Instructor Actividad física Instructor Derechos Trabajo Instructor Bilinguismo	4	€ 4.000.000	€ 16.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
Instructor técnico, Instructor Física Instructor Etica	3	€ 4.000.000	€ 12.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
Instructor Etapa Productiva	1	€ 4.000.000	€ 4.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
Instructor técnico, Instructor Emprendimiento, Instructor Matemática, Instructor Tic, Instructor Bilinguismo	3	€ 4.000.000	€ 12.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
Instructor competencias claves y transversales, Instructor Tecnico, Profesional de desarrollo	1	€ 4.000.000	€ 4.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL

humano, Equipo de bienestar y liderazgo al aprendiz				
		Total:	€ 60.000.000	

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Equipos	1	€ 153.500.000	€ 153.500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Herramientas	1	€ 19.700.000	€ 19.700.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Materiales de Formación	1	€ 8.982.000	€ 8.982.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	15	€ 4.000.000	€ 60.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
		Total:	€ 242.182.000	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
CLAUDIA JULIANA LEON	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS	REGIONAL SANTANDER
JOSE LUIS CASTAÑO	FORMADOR DE FORMADORES	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL CALDAS
IVAN VELEZ	GESTOR SECTORIAL DE RED	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	REGIONAL QUINDÍO
SOL MAGALY CASTILLA	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO NACIONAL DE HOTELERIA, TURISMO Y ALIMENTOS	REGIONAL DISTRITO CAPITAL
JAVIER DEL CARMEN MARTINEZ	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL BOLÍVAR