



El empleo
es de todos

Mintrabajo

Institución Educativa Técnica de Occidente

10 - 1



@SENAcomunica

www.sena.edu.co



Comercialización de Productos Masivos



@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Segundo Momento de inducción

Primera Parte

Contenido.

1. Programa de formación Resultados de aprendizaje - Proceso del Conocimiento - Criterio de Evaluación.
2. Proyecto formativo
3. Explicación formación por proyectos
4. Competencias
5. Evidencias

Reflexión Inicial

Aprendices:

“Estudiar virtual aporta beneficios para el estudiante-aprendiz, tales como la flexibilidad horaria y la posibilidad de mejorar sus competencias digitales y personales, entre otros. Pero también conlleva a desafíos, como son la autodisciplina, la autoorganización y planificación del tiempo, así como ejercitar la autonomía y el autoaprendizaje, los invito a que sean muy responsables en el desarrollo de las actividades en la posibilidad de sus herramientas tecnológicas”.

1.Realice lectura del documento denominado: Segundo momento de inducción Parte1.

2.Realice reconocimiento del programa de formación realizando lectura del documento denominado: Comercialización de Productos Masivos

3.Realice reconocimiento del proyecto formativo, haciendo un análisis del documento denominado: proyecto formativo, que le permitirá conocer el orden en que se va a ejecutar los resultados de aprendizaje de cada competencia en cada fase del proyecto formativo.

NOTA: además se envía el programa de formación técnico Comercialización de Productos Masivos para que cada uno de ustedes puedan hacer seguimiento a su proceso de formación.

Una vez realizada la lectura de los documentos propuestos, responda las siguientes preguntas a criterio personal, cada respuesta máximo 10 renglones.

Evidencias del Segundo Momento - primera parte

1. Cual fue la parte que mas le llamo la atención de los documentos analizados.
2. En el documento programa de formación cuál o cuáles competencias le llama más la atención y en cual se desempeñaría mejor.
3. Que entiende usted por formación por proyectos, según la lectura.
4. Cual es su pensamiento de la ética profesional en la formación profesional integral.
5. De un ejemplo de cada una de las evidencias (conocimiento, desempeño y productos) que se trabajan en el SENA.
6. Como ve su proyección desde su proyecto de vida personal y profesional como técnico en Comercialización de Productos Masivos una vez termine su formación.

NOTA IMPORTANTE



Las preguntas se deben de realizar en presentación de trabajo, con su debida portada.

Los aprendices que no puedan hacer el trabajo en computador, lo pueden realizar a mano alzada con letra legible, le toman foto a los documentos en su respectivo orden y lo envían por el medio que les quede fácil: Whats App o correo electrónico proporcionado por el instructor.

lfcollantest@sena.edu.co

315 582 5208



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682



@SENAcomunica

www.sena.edu.co