PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica, noviembre 2024

Señor (a)
HENRY ALEXANDER FLECHAS PEÑA
SUPERVISOR(A) **CO1.PCCNTR. 5974927**
Coordinador Académico Programas Especiales
Dependencia SER
Aguachica

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Noviembre del año 2024

Referencia: No **5974927** del año **2024**

DEISY YARURO CARRASCAL identificado con la cédula de ciudadanía No. 49.660.503 de Aguachica, en mi calidad de Contratista del SENA, en **SENA EMPRENDE RURAL - SER**, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y TRES MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS TREINTA Y OCHO PESOS M/CTE ($43.464.638). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a NUEVE (09) días del mes de febrero de 2024 por valor de UN MILLON TRESCIENTOS TREINTA Y NUEVE MIL SEISCIENTOS SESENTA Y CUATRO PESOS M/CTE ($1.339.664), b) Nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($4.465.545) cada uno; y c) Un pago final correspondiente a trece (13) días del mes de diciembre de 2024 por valor de UN MILLÓN NOVECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL SETENTA PESOS M/CTE ($1.935.070).

Plazo: Será hasta el TRECE (13) de DICIEMBRE de 2024.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal en el rol de instructor de EMPRENDIMIENTO aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría técnica para el emprendimiento rural y campesino del Centro Agroempresarial del SENA en el Departamento del Cesar; definidos por la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional del programa SER

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecutar las acciones de formación en emprendimiento haciendo uso de la estrategia pedagógica "aprender haciendo", bajo la modalidad de atención sincrónica – asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral y los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo y lo establecido en la guía para la ejecución del programa SER en el SIGA.	Realice Las Formaciones De Socialización, Ejecución, Formalización Y Formación De Las Fichas Correspondientes A Los Cursos De: Emprendimiento En La Producción De Especies Dulces Acuícolas Cod. 73310028 Versión: 1 Municipio: Tamalameque Corregimiento: Antequera Emprendedor En La Producción Y Comercialización De Plantas De Vivero Cod. Versión: 1 Municipio: Curumani Preparación De Alimentos Pecuarios Cod. 72310309 Versión: 1 Municipio: Tamalameque Vereda; La Victoria Emprendimiento En Producción De Leches Fermentadas Cod. 96151549 Versión: 1 Municipio: Curumani Emprendimiento En Producción De Plátano Y Banano Cod. 73310028 Versión: 1 Municipio: Curumani Vereda: Simiti	Lista de Asistencia y Evidencias: https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8 Ud

		Preparación De Alimentos Pecuarios Cod72310309 Versión: 1 Municipio: Gamarra Vereda: Mahoma Emprendimiento En Producción De Cultivos Transitorios Cod. 73310028 Versión: 1 Municipio: San Martin Corregimiento: Minas Emprendedor En Agricultura Urbana. Cod: 73310039 Versión: 1 Municipio:Curumani Vereda: Simiti Emprendedor En Procesamiento Y Comercialización De Productos Panificables Cod. 96151464 Versión: 1 Municipio: Pelaya	
2	Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación para el desarrollo de las competencias de emprendimiento y construcción del modelo de negocio con las herramientas establecidas en el protocolo de atención definido por la Coordinación SER.	Realice con los Instructores Técnicos los procesos de revisión de las Estructuras de Seguimiento de la formación en programas del Ciclo II para ejecutar en los municipios objetos de la oferta.	Lista de Asistencia y Evidencias: https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8Ud

3	Brindar la atención requerida a grupos y organizaciones rurales, comunitarias, campesinas asignadas y beneficiarias del servicio de acompañamiento en las áreas comercial y de asociatividad, de acuerdo con el plan de acción concertado para la puesta en marcha de la unidad o proyecto productivo y el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER.	Realice re inducción en la socialización de los beneficios que se obtiene como emprendedores asociados en comunidad y ejemplos como inducción en la preparación de la formación	Lista de Asistencia y Evidencias: https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8
4	Brindar a los grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas beneficiarias el servicio de acompañamiento técnico necesario para la formulación de proyectos productivos asociativos y comunitarios a fin de que sus propuestas reúnan las condiciones requeridas para ser sometidas a consideración en las convocatorias institucionales y externas en temas de acceso a mercados y /o fuentes de financiamiento.	N:A	N:A
5	Apoyar la organización de eventos para la participación de unidades productivas en actividades de comercialización, rutas de aprendizaje (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por el programa de Emprendimiento SENA.	Se Realiza La Terminación Del Apoyo De Las Unidades Productivas Cárnicos Simaña, Cárnicos Sabor De La Casa Y Agrícola La Esperanza, En El Seguimiento De Las Asesorías Comerciales	Evidencias drive https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8 Ud

6	Gestionar alianzas con entes territoriales, organizaciones privadas, organizaciones sociales o no gubernamentales, que permitan la identificación y canalización de recursos para el apalancamiento de los proyectos y unidades productivas escalables	N.A.	N.A
7	Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad, veracidad y completitud en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofia Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al apoyo administrativo SER según aplique.	Realice en comité de Instructores de Emprendimiento, la solicitud de las horas asignadas en Asesoría Comercial de oferta de los programas del Ciclo II en la formación de Emprendimiento de las UP en fortalecimiento ante el Dinamizador SER los programas del Ciclo II	Lista de Asistencia y Evidencias: https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8Ud
8	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Organicé y envié la Agendas De Viáticos correspondiente a: del 18 al 23 de noviembre para realizar traslado a los Municipios objetos de la Formación.	Documento enviado a la correspondencia destinada para tal fin para el supervisor de contrato.
9	Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada formación.	N.A.	N.A

10	Participar en el proceso de inducción del programa (objetivos, estrategia, metodologías), sus componentes y procedimientos.	N.A	N.A
11	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema establecido por la coordinación nacional para tal fin y generar las respectivas evidencias.	Asistí a la reunión Programada para recolectar la información correspondiente al Plan de Manejo sostenible.	Lista de Asistencia y Evidencias: https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8Ud
12	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	Se construyó el documento “Trazabilidad del plan de gestión ambiental del eje estratégico desarrollo sustentable – Cambio climático – programada por el Dinamizador de oferta	Lista de Asistencia y Evidencias: https://sena4my.sharepoint.com/:f:/r/personal/erlogatto_sena_edu_co/Documents/RUTA%202%20SER/DEISY%20YARURO%20CARRASCAL?csf=1&web=1&e=8hy8Ud
13	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados por la coordinación nacional, evidenciando lo establecido en la guía para la ejecución del Programa SER en la lista de Chequeo - portafolio de Evidencias	Presente El Informe Mensual Correspondiente Al Mes De Noviembre/2024 Con Sus Respectivas Evidencias Y Subida Al Secop Ii El Día: 15/11/2024	Evidencia de Secop II.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	**164424**	Tamalameque Curumani Pelaya Curumani San Martin	21/10/2024 22/10/2024 23/10/2024 24/10/2024 25/10/2024	21/10/2024 22/10/2024 23/10/2024 24/10/2024 25/10/2024
2	**174924**	Pelaya Curumani	30/10/2024 31/10/2024	30/10/2024 31/10/2024
3	**161424**	San Alberto	20/10/2024	20/10/2024

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y *pagos correspondiente al mes de* ***OCTUBRE/2024*** Planilla **N° 2331001986** del *operador SOI (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")*

Evidencias Cincuenta y cuatro (54) folios Cordialmente,



DEISY YARURO CARRASCAL
Contratista
C.C. No. 49.660.503

Recibí a satisfacción:

HENRY ALEXANDER FLECHAS PEÑA
SUPERVISOR **CO1.PCCNTR. 5974811 DE 2024**
Coordinador Académico Programas Especiales
Dependencia SER









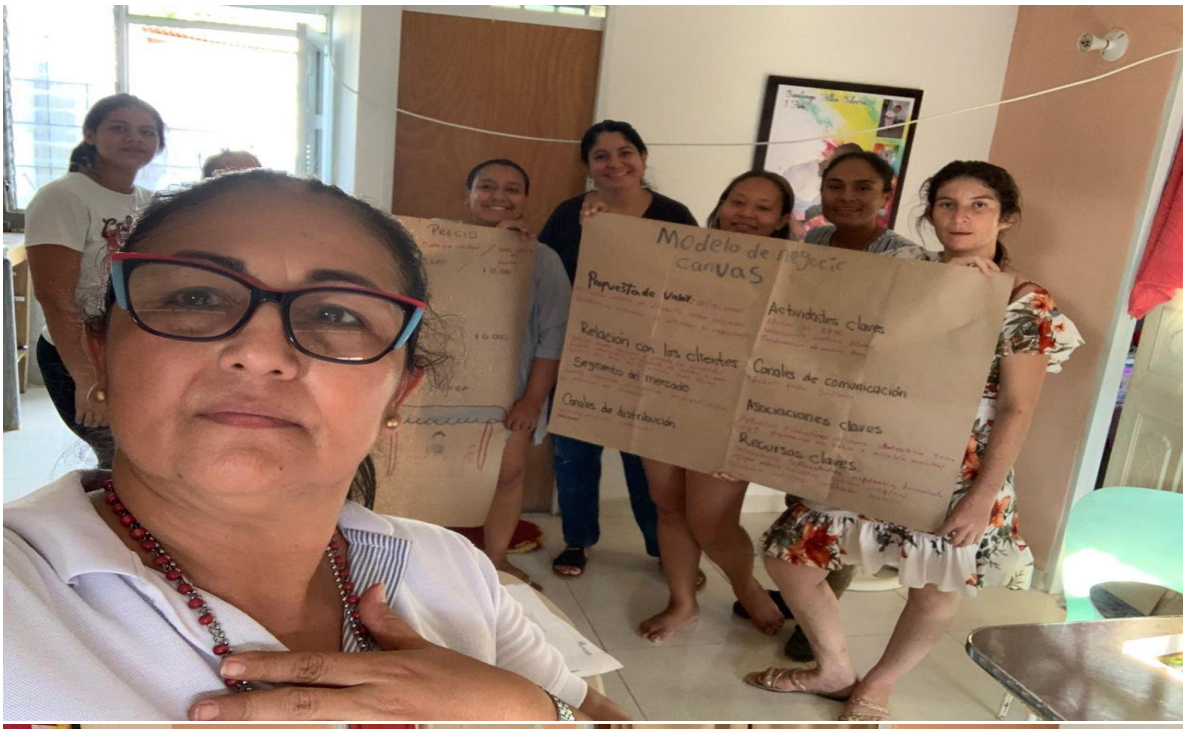











Modelo de negocio
canvas
Propuesta de valor
Relación con los clientes
Segmento del mercado
Canales de distribución
Actividades claves
Canales de comunicación
Asociaciones claves
Recursos claves









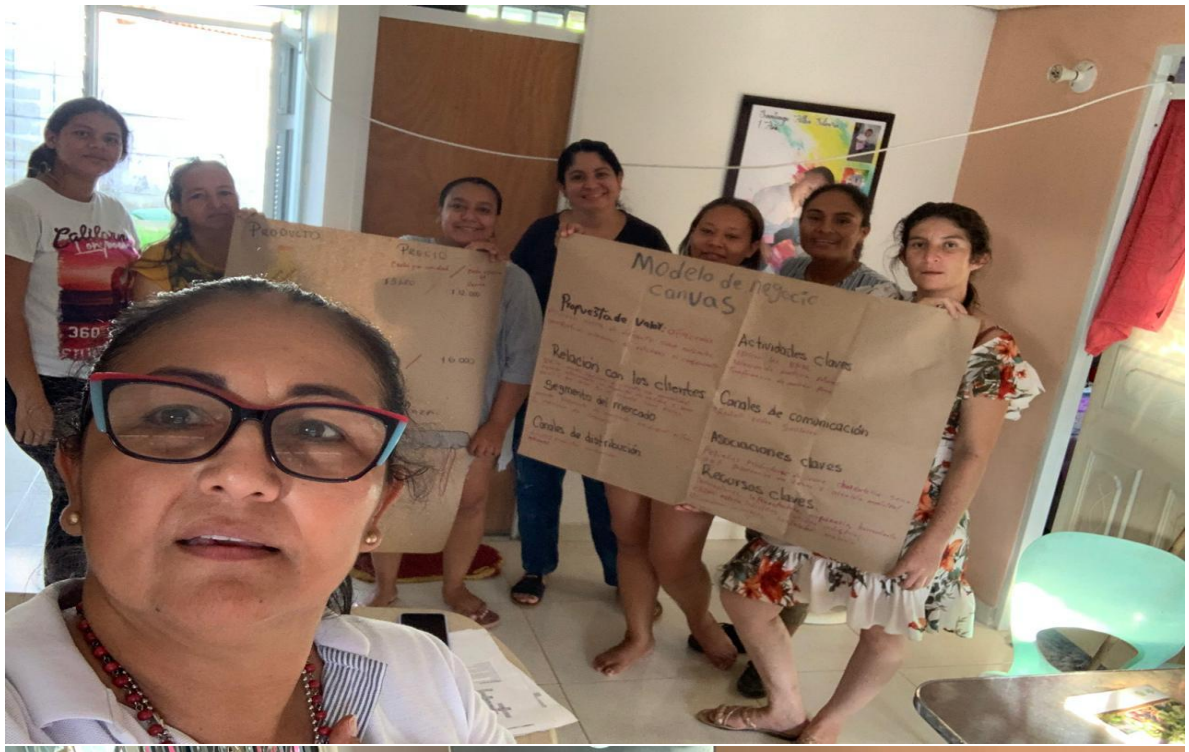







canvas
Actividades claves
Canales de comunicación
Asociaciones claves
Recursos claves
con los clientes
del mercado
distribución
PRECIO


PRODUCTO
PRECIO
PROMOCIÓN
los clientes
mercado


Producto
Precio
Modelo de negocio
canvas
Propuesta de valor
Actividades claves
Relación con los clientes
Canales de comunicación
Segmento del mercado
Asociaciones claves
Canales de distribución
Recursos claves










GOTHAM CITY














POSTOBON
STEVIA




POSTOBON














POSTOBON








Los 4 P
Productos
Promoción
Precios
Plaza








P. Precio
P. Plaza


P Precio
$ Promoción y Descuentos
V Fidelidad (Bono)
+ concursos
P Promocion
P Plaza
+Calidad
+Economia
+Sostenibilidad y Responsabilidad Social





































TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 15/10/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 20/11/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3042128 - PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR RACIÓN ANIMAL SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y ORDEN DE PEDIDO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR EL ÁREA DE PROCESO, DE MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA MOLINAR EN CORRESPONDENCIA CON LA FORMULACIÓN Y CALIDAD DEFINIDA.

APLICAR LAS NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL Y SEGURIDAD INDUSTRIAL SEGÚN REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

CLASIFICAR LA MATERIA PRIMA SEGÚN CARACTERÍSTICA ESTABLECIDA.

EMPACAR Y ROTULAR EL PRODUCTO OBTENIDO DE ACUERDO CON SISTEMA DE CALIDAD Y NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR SI LA MATERIA PRIMA CORRESPONDE CON EL SISTEMA PRODUCTIVO Y REQUERIMIENTO NUTRICIONAL DE LA

REALIZAR LA DISPOSICIÓN DE LOS DESPERDICIOS Y DESECHOS DEL PROCESO DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTO Y NORMATIVIDAD AMBIENTAL VIGENTE.

REALIZAR LAS OPERACIONES DE MOLINADO Y MEZCLA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO, PROTOCOLO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

REALIZAR LOS REGISTROS EN FORMA CLARA Y PRECISA EN EL FORMATO SEGÚN DIRECTRIZ DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES E INCONSISTENCIAS EN ALMACENAMIENTO EN EL FORMATO Y TIEMPO ESTABLECIDO

RELACIONAR EL PRETRATAMIENTO A LA MATERIA PRIMA CON PARÁMETRO TÉCNICO.

REPORTAR LAS NOVEDADES EN EL TIEMPO Y LINEAMIENTO ESTABLECIDO.

UBICAR LA MATERIA PRIMA, INSUMOS Y PRODUCTO TERMINADO EN ALMACÉN SEGÚN MAPA DE DISTRIBUCIÓN Y NORMAS

UTILIZAR LOS ELEMENTOS DE SEGURIDAD DE ACUERDO CON LA LABOR ESTABLECIDA.

VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES DE ALMACENAMIENTO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS FACTORES EXTERNOS E INTERNOS DE LA EMPRESA PARA DEFINIR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS O

CALCULAR LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS COSTOS, INGRESOS, PUNTO DE EQUILIBRIO Y MÁRGENES DE RENTABILIDAD.

ESTABLECER LOS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DE PRECIOS DE LA EMPRESA Y EL

ESTIMAR LA DEMANDA Y LA OFERTA CON BASE EN CANTIDADES FÍSICAS Y MONETARIAS DE LOS PRODUCTOS PARA UN LUGAR Y PERIODO DETERMINADO.

EVALUAR LA DEMANDA Y OFERTA CON BASE EN LA MOTIVACIÓN, CONDUCTAS Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

PROYECTAR LAS CANTIDADES DE OFERTA Y LA DEMANDA TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO POTENCIAL, LOS INVENTARIOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

TOMAR COMO VARIABLES BÁSICAS EN EL CÁLCULO DE LA OFERTA: EL COSTO DE PRODUCCIÓN, EL NIVEL TECNOLÓGICO, LA MARCA Y EL PRECIO DEL BIEN Y LA COMPETENCIA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3046805 - EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PANIFICABLES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACIÓN PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y UTENSILIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS PANIFICABLES SEGÚN PROGRAMA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE

REALIZAR LA HIGIENIZACIÓN DE EQUIPOS, UTENSILIOS E INSTALACIONES SIGUIENDO EL PROGRAMA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN IMPLEMENTADO POR LA EMPRESA Y SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL PROCESO DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN, DE LOS RESULTADOS DEL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO SEGÚN NORMAS VIGENTES.

VERIFICAR EL ESTADO DE LOS EQUIPOS, UTENSILIOS E INSTALACIONES DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN DE ACUERDO CON EL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA EL PROCESO DE AMASADO DE ACUERDO A LA ORDEN DE PRODUCCIÓN ESTABLECIDA POR LA EMPRESA.

ELABORAR PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS, ORDEN DE PRODUCCIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

REPORTAR DATOS DE PROCESO Y PRODUCTO TERMINADO ACORDE CON LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA Y NORMATIVA

VERIFICAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE PANIFICACIÓN SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3033680 - PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR RACIÓN ANIMAL SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y ORDEN DE PEDIDO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR EL ÁREA DE PROCESO, DE MATERIA PRIMA E INSUMOS PARA MOLINAR EN CORRESPONDENCIA CON LA FORMULACIÓN Y CALIDAD DEFINIDA.

APLICAR LAS NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL Y SEGURIDAD INDUSTRIAL SEGÚN REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

CLASIFICAR LA MATERIA PRIMA SEGÚN CARACTERÍSTICA ESTABLECIDA.

EMPACAR Y ROTULAR EL PRODUCTO OBTENIDO DE ACUERDO CON SISTEMA DE CALIDAD Y NORMATIVIDAD VIGENTE

IDENTIFICAR SI LA MATERIA PRIMA CORRESPONDE CON EL SISTEMA PRODUCTIVO Y REQUERIMIENTO NUTRICIONAL DE LA

REALIZAR LA DISPOSICIÓN DE LOS DESPERDICIOS Y DESECHOS DEL PROCESO DE ACUERDO CON EL MANUAL DE PROCEDIMIENTO Y NORMATIVIDAD AMBIENTAL VIGENTE.

REALIZAR LAS OPERACIONES DE MOLINADO Y MEZCLA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO, PROTOCOLO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL.

REALIZAR LOS REGISTROS EN FORMA CLARA Y PRECISA EN EL FORMATO SEGÚN DIRECTRIZ DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES E INCONSISTENCIAS EN ALMACENAMIENTO EN EL FORMATO Y TIEMPO ESTABLECIDO

RELACIONAR EL PRETRATAMIENTO A LA MATERIA PRIMA CON PARÁMETRO TÉCNICO.

REPORTAR LAS NOVEDADES EN EL TIEMPO Y LINEAMIENTO ESTABLECIDO.

UBICAR LA MATERIA PRIMA, INSUMOS Y PRODUCTO TERMINADO EN ALMACÉN SEGÚN MAPA DE DISTRIBUCIÓN Y NORMAS

UTILIZAR LOS ELEMENTOS DE SEGURIDAD DE ACUERDO CON LA LABOR ESTABLECIDA.

VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES DE ALMACENAMIENTO SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS FACTORES EXTERNOS E INTERNOS DE LA EMPRESA PARA DEFINIR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS O

CALCULAR LOS PRECIOS A PARTIR DE LOS COSTOS, INGRESOS, PUNTO DE EQUILIBRIO Y MÁRGENES DE RENTABILIDAD.

ESTABLECER LOS CRITERIOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS CON BASE EN LAS POLÍTICAS DE PRECIOS DE LA EMPRESA Y EL

ESTIMAR LA DEMANDA Y LA OFERTA CON BASE EN CANTIDADES FÍSICAS Y MONETARIAS DE LOS PRODUCTOS PARA UN LUGAR Y PERIODO DETERMINADO.

EVALUAR LA DEMANDA Y OFERTA CON BASE EN LA MOTIVACIÓN, CONDUCTAS Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

PROYECTAR LAS CANTIDADES DE OFERTA Y LA DEMANDA TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO POTENCIAL, LOS INVENTARIOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA.

TOMAR COMO VARIABLES BÁSICAS EN EL CÁLCULO DE LA OFERTA: EL COSTO DE PRODUCCIÓN, EL NIVEL TECNOLÓGICO, LA MARCA Y EL PRECIO DEL BIEN Y LA COMPETENCIA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3035779 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053-01 ALISTAR EQUIPOS, HERRAMIENTAS E INSUMOS PARA LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE PLATANO Y BANANO SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

270401053-01 ALISTAR EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y AGROINSUMOS PARA LAS LABORES CULTURALES EN LOS CULTIVOS TRANSITORIOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

270401053-02 REALIZAR LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE PLATANO Y BANANO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESTADOS VEGETATIVOS DEL CULTIVO.

270401053-02 REALIZAR LABORES CULTURALES EN LOS CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESTADOS VEGETATIVOS DEL CULTIVO.

270401053-03 VERIFICAR LAS LABORES CULTURALES EN LOS CULTIVOS TRANSITORIOS TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-03 VERIFICAR LAS PRÁCTICAS CULTURALES TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-04 REGISTRAR INFORMACIÓN DE LAS LABORES CULTURALES DE LOS CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y NORMATIVA.

270401053-04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN SOBRE LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y NORMATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111201. PLANEAR LA SIEMBRA DEL CULTIVO URBANO BAJO LOS PRINCIPIOS DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.

270401112-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE LOS CULTIVOS TRANSITORIOS SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA

270401112-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE PLÁTANO Y BANANO SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401112-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

270401112-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA QUE CUMPLA CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

27040111202. SEMBRAR EL MATERIAL DE PROPAGACIÓN, BAJO LOS PRINCIPIOS DE AGRICULTURA ECOLÓGICA.

270401112-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO A PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401112-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

27040111203. VERIFICAR PROCESO DE SIEMBRA DEL CULTIVO URBANO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

27040111204. APLICAR ACCIONES CORRECTIVAS EN EL PROCESOS DE SIEMBRA ACORDE CON RESULTADOS Y BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS.

270401112-04 VERIFICAR LAS CONDICIONES DE LA SIEMBRA TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3035782 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

270401053-01 ALISTAR EQUIPOS, HERRAMIENTAS E INSUMOS PARA LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE PLATANO Y BANANO SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

270401053-01 ALISTAR EQUIPOS, HERRAMIENTAS Y AGROINSUMOS PARA LAS LABORES CULTURALES EN LOS CULTIVOS TRANSITORIOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

270401053-02 REALIZAR LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE PLATANO Y BANANO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESTADOS VEGETATIVOS DEL CULTIVO.

270401053-02 REALIZAR LABORES CULTURALES EN LOS CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ESTADOS VEGETATIVOS DEL CULTIVO.

270401053-03 VERIFICAR LAS LABORES CULTURALES EN LOS CULTIVOS TRANSITORIOS TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-03 VERIFICAR LAS PRÁCTICAS CULTURALES TENIENDO EN CUENTA RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401053-04 REGISTRAR INFORMACIÓN DE LAS LABORES CULTURALES DE LOS CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y NORMATIVA.

270401053-04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN SOBRE LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y NORMATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111201. PLANEAR LA SIEMBRA DEL CULTIVO URBANO BAJO LOS PRINCIPIOS DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.

270401112-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE LOS CULTIVOS TRANSITORIOS SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA

270401112-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE PLÁTANO Y BANANO SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401112-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

270401112-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA QUE CUMPLA CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

27040111202. SEMBRAR EL MATERIAL DE PROPAGACIÓN, BAJO LOS PRINCIPIOS DE AGRICULTURA ECOLÓGICA.

270401112-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO A PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401112-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

27040111203. VERIFICAR PROCESO DE SIEMBRA DEL CULTIVO URBANO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

27040111204. APLICAR ACCIONES CORRECTIVAS EN EL PROCESOS DE SIEMBRA ACORDE CON RESULTADOS Y BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS.

270401112-04 VERIFICAR LAS CONDICIONES DE LA SIEMBRA TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3072821 - EMPRENDEDOR EN AGRICULTURA URBANA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manejar labores culturales según procedimientos técnicos y buenas prácticas agrícolas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040112401. PLANEAR LABORES CULTURALES DEL CULTIVO URBANO BAJO LOS PRINCIPIOS DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.

27040112402. EJECUTAR LABORES CULTURARES DEL CULTIVO URBANO, BAJO LOS PRINCIPIOS DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA Y LAS BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS.

27040112403. VERIFICAR LABORES DE MANTENIMIENTO DEL CULTIVO URBANO SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICA BAJO LOS PRINCIPIOS DE AGRICULTURA ECOLÓGICA Y LAS BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS.

27040112404. DETERMINAR CORRECTIVOS PARA MEJORAR ACTIVIDADES CON BASE EN LOS REGISTROS Y OBSERVACIONES REALIZADAS DURANTE EL PROCESO DE MANTENIMIENTO DEL CULTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111201. PLANEAR LA SIEMBRA DEL CULTIVO URBANO BAJO LOS PRINCIPIOS DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.

270401112-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE LOS CULTIVOS TRANSITORIOS SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA

270401112-01 PROGRAMAR LA SIEMBRA DE PLÁTANO Y BANANO SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401112-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

270401112-02 ADECUAR EL MATERIAL DE SIEMBRA QUE CUMPLA CON LOS PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD.

27040111202. SEMBRAR EL MATERIAL DE PROPAGACIÓN, BAJO LOS PRINCIPIOS DE AGRICULTURA ECOLÓGICA.

270401112-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO A PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

270401112-03 SEMBRAR EL MATERIAL VEGETAL SELECCIONADO DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS DE CALIDAD Y SISTEMA PRODUCTIVO.

27040111203. VERIFICAR PROCESO DE SIEMBRA DEL CULTIVO URBANO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

27040111204. APLICAR ACCIONES CORRECTIVAS EN EL PROCESOS DE SIEMBRA ACORDE CON RESULTADOS Y BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS.

270401112-04 VERIFICAR LAS CONDICIONES DE LA SIEMBRA TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3033682 - EMPRENDIMIENTO EN LA PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSUMOS Y MATERIALES PARA EL MANTENIMIENTO DEL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN.

MONITOREAR EL CULTIVO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y PLAN DE PRODUCCIÓN.

OFRECER ALIMENTO A LAS ESPECIES ACUÍCOLAS DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

VERIFICAR EL ESTADO DE SANITARIO DEL CULTIVO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR ESPECIE SEGÚN MANUAL TÉCNICO Y BUENAS PRÁCTICAS ACUÍCOLAS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR EL PROCESO DE SIEMBRA DE ESPECIES ACUÍCOLAS TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLOS TÉCNICOS ESTABLECIDOS.

REALIZAR LA SIEMBRA DE ALEVINOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

VERIFICAR EL PROCESO DE SIEMBRA TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y NORMATIVA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3033647 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE LECHES FERMENTADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FERMENTAR LECHE SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

290801085-01
DISPONER INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA ORDEN DE PRODUCCIÓN Y NORMATIVA.

290801085-02
VALORAR CALIDAD DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS UTILIZADOS EN LOS PROCESOS DE FERMENTACIÓN, SEGÚN PRODUCTO A FABRICAR.

290801085-03
ELABORAR LECHES FERMENTADAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTO Y NORMATIVA

290801085-04
COMPROBAR QUE EL PRODUCTO CUMPLA CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

240201533-01
ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

240201533-02
APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

240201533-03
EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

240201533-04
RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

290801106-01
RECONOCER LOS FACTORES DE RIESGOS DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA.

290801106-02
IDENTIFICAR LOS PELIGROS ASOCIADOS A LA SALUD PÚBLICA DE ACUERDO CON LA FUENTE DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS

290801106-03
APLICAR BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN LA PRODUCCIÓN DE LECHES FERMENTADAS, CONFORME A NORMATIVA

290801106-04
IMPLEMENTAR MEJORAS EN LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN LA PRODUCCIÓN Y TRANSPORTE DE LECHES FERMENTADAS, DE ACUERDO CON DIAGNÓSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

260101059-01
APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

260101059-02
DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

260101059-03
DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

260101059-04
FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3033630 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS EN VIVERO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADECUAR ÁREA DE PROPAGACIÓN VEGETAL SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ADECUAR EL ÁREA DE PROCESO DE ACUERDO CON EL PLAN DE PRODUCCIÓN Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

IDENTIFICAR EL ÁREA DE PROPAGACIÓN PARA EL MATERIAL VEGETAL DE ACUERDO CON EL PLAN DE PRODUCCIÓN DE LA

PREPARAR LAS INSTALACIONES, INSUMOS, EQUIPOS Y ELEMENTOS PARA LA ADECUACIÓN DEL ÁREA DE PROPAGACIÓN DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA ADECUACIÓN DEL ÁREA DE PROPAGACIÓN DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO DE LA

REVISAR LA ADECUACIÓN DEL ÁREA DE PROPAGACIÓN CUMPLIENDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LA HUMEDAD DEL CULTIVO SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS REQUERIMIENTOS HÍDRICOS DEL MATERIAL VEGETAL EN EL VIVERO DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS.

OPERAR EL SISTEMA DE RIEGO ESTABLECIDO SEGÚN PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA Y NORMATIVIDAD

REALIZAR LABORES DE SUMINISTRO DE AGUA A LAS PLÁNTULAS EN EL VIVERO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL MATERIAL VEGETAL LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y LA LEGISLACIÓN VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DERIVADA DEL MANEJO DEL RIEGO A LAS PLÁNTULAS EN EL VIVERO SEGÚN RECOMENDACIONES DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR TÉCNICAS DE PROPAGACIÓN Y MANTENIMIENTO SEGÚN PROCEDIMIENTOS Y PRÁCTICAS REQUERIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL MANTENIMIENTO DEL MATERIAL VEGETAL DE PROPAGACIÓN SIGUIENDO LOS REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

IDENTIFICAR LA PROGRAMACIÓN PARA LA PROPAGACIÓN DEL MATERIAL VEGETAL DE ACUERDO CON LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEFINIDAS POR LA EMPRESA.

REALIZAR LA MULTIPLICACIÓN DEL MATERIAL VEGETAL SEGÚN PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS, REQUERIMIENTOS Y NORMATIVIDAD VIGENTES.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO SEGÚN LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

REVISAR EL PROCESO PRODUCTIVO DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA, EL PEDIDO Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 207,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
21/10/2024	27/10/2024	OTROS	15,00
01/11/2024	05/11/2024	OTROS	15,00
06/11/2024	10/11/2024	OTROS	15,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 45,00

INSTRUCTOR: DEISY YARURO CARRASCAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL