PPROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 15 Noviembre 2024

Señor (a)
VIVIANA BENAVIDES MESIAS
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.5841185**
INSTRUCTOR G18
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Ciudad

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

Referencia: No **CO1.PCCNTR.5841185** del año 2024

WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 6891299 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir, 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: El valor del presente contrato es TREINTA Y CUATRO MILLONES OCHENTA Y SEIS MIL NOVESCIENTOS NOVENTA Y TRES PESOS ($ 34.086.993) M/Cte., el Sena pagara al Contratista un pago de Abril por valor de ($ 1.190.812) y Siete pagos de los meses de Mayo a Noviembre (4.465.545) y un pago diciembre por valor de ($ 1.637.366)

Plazo: Será hasta el (11) de diciembre de 2024.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES PARA IMPARTIR FORMACION INTEGRAL PRESENCIAL EN EL PROGRAMA OFERTA REGULAR DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA EN EL AREA DE EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Alistar procesos formativos e impartir 160 horas mensuales de formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el Centro de formación.	Se impartió formación del **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Chima vereda pimental ficha 3070838. **Complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Chima vereda pimental 2 ficha 3078920. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Los córdobas vereda Galilea2 ficha 3047104. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería vereda el Vidrial ficha 3049596. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería I.E. Santa Rosa de Lima ficha 3066883. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de San Pelayo Cabecera Municipal ficha 3049855. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Granja ficha 3058337.	**Anexo 1**: Planeación Pedagógica **Anexo 2**: Guías de Aprendizaje programa de formación **Anexo 3**: Listas de Asistencias

2	Autogestionar formación complementaria y Eventos de Divulgación Tecnológica de acuerdo con su área de desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin.	Se autogestiono curso complementario Gestión de Proyectos Comunitarios en los municipios de Montería B/ la palma, Los córdobas vereda Galilea y San Antero cabecera municipal, chima vereda pimental 1 y chima vereda pimental 2. Curso complementario Mercadeo y ventas en el municipio de Montería vereda el vidrias. Curso complementario Mercadeo y ventas en el municipio de Montería I.E santa rosa de lima. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Chima pimental 3 ficha 3120506. No se realizó el EDT en este	Cursos enviados a supervisor de contrato mediante correo electrónico.

		Período puesto que no ha sido requerido.	No aplica.
3	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	Se asociaron los **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Palma ficha 3045059. **curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Los córdobas vereda Galilea2 ficha 3047104. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería vereda el Vidrial ficha 3049596. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería I.E. Santa Rosa de Lima ficha 3066883. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de San Pelayo Cabecera Municipal ficha 3049855. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Granja ficha 3058337. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio, chima vereda pimental 1 y chima vereda pimental 2.	Plataforma Sofia plus.
4	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el Supervisor del contrato.	En el mes objeto de cobro no se realizó apoyo en la socialización de los programas de formación en las diferentes ofertas académicas puesto Que me encuentro impartiendo formación.	No aplica.

5	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se	Se atendieron oportunamente los requerimientos hechos por parte de supervisor de contrato y se presente el informe mensual de ejecución, además se desarrolló la formación con	**Anexo 4**: Listados de asistencia durante la jornada de formación

	le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	los aprendices de cada ficha asignada.	
6	Dar aviso oportuno sobre las novedades de ambientes y materiales de formación.	Se diligencio el formato de notificación de novedades del **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Palma ficha 3045059. **curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Los córdobas vereda Galilea2 ficha 3047104. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería vereda el Vidrial ficha 3049596. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería I.E. Santa Rosa de Lima ficha 3066883. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de San Pelayo Cabecera Municipal ficha 3049855. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Granja ficha 3058337. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio, chima vereda pimental 1 y chima vereda pimental 2.	**Anexo 5**: Formato adjuntado en el informe mes de octubre.

7	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y Diligencia los servicios contratados.	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo y que se plasman en todos los anexos presentes.	Los anexos del presente informe.
8	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro,	En el mes objeto de cobro no se realizó este requerimiento por	No aplica.

	actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le Permitan desarrollar.	Parte de la subdirección de contrato.	
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sena Sofía plus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los Aprendices.	Durante este mes se realizó las evaluaciones de las siguiente fichas;3047104 fichas;3049855 Fichas; 3045059.	Anexo juicios de evaluación
10	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se mantiene el portafolio del instructor según lo indicado en la Guía para desarrollar procesos formativos • Guía de Aprendizaje. • Plan Concertado. • Listas de Asistencia.	Documentos subidos en el drive 7 octubre
11	Los instructores contratistas que se vinculen a proyectos de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, deberán atender los lineamientos operativos SENNOVA indicados por el SENA, previa concertación con el Supervisor o Dinamizador. **Parágrafo:** En el proceso de concertación, se deberá aprobar por las partes un cronograma de trabajo y entregables.	Durante el mes objeto de cobro no se atendieron requerimientos de proyectos de investigación.	No aplica
12	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en	Se aplicó el reglamento del aprendiz en cada formación, pero aún no hay deserciones de las fichas asignadas.	No se ha formalizado deserciones debido a que el mes de octubre todos los aprendices han cumplido su

	el reglamento del aprendiz SENA vigente.		proceso de Formación.
13	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.	Se generó y se ejecutó estrategias que permitan la permanencia de los aprendices llevando a cabo reflexiones de auto evaluación y aprendizaje durante el comienzo de la formación en el **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Palma ficha 3045059. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Los córdobas vereda Galilea2 ficha 3047104. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería vereda el Vidrial ficha 3049596. **Curso complementario** Mercadeo y Ventas en el municipio de Montería I.E. Santa Rosa de Lima ficha 3066883. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de San Pelayo Cabecera Municipal ficha 3049855. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio de Montería B/ La Granja ficha 3058337. **Curso complementario** Gestión de Proyectos Comunitarios en el municipio, chima vereda pimental 1 y chima vereda pimental 2.	**Anexo n° 4** Listado de asistencia.

14	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: (a). Procurar el cuidado integral de su salud. (b). Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual	Se realizó la inducción en seguridad y salud en el trabajo mes anterior.	No aplica

	asumirá su costo. (c). Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. (d). Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. (e). Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. (f). Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.		

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	281724	Los córdobas	06-11-2024	06-11-2024
2.	281724	Lorica	08-11-2024	08-11-2024
3.	281724	Los córdobas	12-11-2024	12-11-2024
4.	281724	Lorica	14-11-2024	14-11-2024
5.	281724	Los córdobas	19-11-2024	19-11-2024
6.	281724	Lorica	21-11-2024	21-11-2024

7.	281724	Chima	22-11-2024	22-11-2024
8.	281724	Chima	23-11-2024	23-11-2024

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 el No. **4574074502** de la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de noviembre de 2024 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,



Firma

WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Contratista
C.C. No. 6891299 de Montería

Recibí a satisfacción:

Firma

VIVIANA BENAVIDES MESIAS
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.5841185 de 2024

INSTRUCTOR G18

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	ago-24
Denominación del Programa de Formación	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	42110127
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS** — **Centro Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N/A	N/A	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	❖ APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE. ❖ COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL. ❖ IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS. ❖ ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS	Encuentro Interactivo de manera presencial. Presentación por parte del instructor de campesena Presentación por parte de los aprendices. Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuacion cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta que expectativas tiene sobre el curso.	10 HORAS	2 HORAS	ENCUENTRO INTERACTIVO	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA DIFERENTES TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS LOCALES SEGÚN LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA	DE CONOCIMIENTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de como se desarrollaran las actividades expuestas en la guia, metodología de la formación y creacion de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desrrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación intema del grupo	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE LA GUIA DE APRENDIZAJE	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	INTERPRETA LOS RESULTADOS PARA LA PREPARACIÓN DEL DIAGNÓSTICO SEGÚN METODOLOGÍA DE TRABAJO	DE PRODUCTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Espacio para dudas e inquietudes y preguntas. ⁉ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la CLASIFICACIÓN y sobre los PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS, la cual se encuentra en el material de apoyo APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE DUDAS E INQUIETUDES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	REIVINDICA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y CREA ESPACIOS DE INTERLOCUCIÓN ENTRE EL CIUDADANO Y LA	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad? 2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro? 3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.	10 HORAS	2 HORAS	TALLER EN CLASES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA TÉCNICAS PARA LA INTERVENCIÓN DE LA COMUNIDAD EN LA PRESENTACIÓN DE LAS NECESIDADES LOCALES, SEGÚN METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				¿Qué es un proyecto? ¿Qué es un perfil de proyecto? ¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos? ¿Cómo hacer el proyecto paso a paso? Teniendo encuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos	10 HORAS	2 HORAS	PREGUNTAS-RESPUESTA,SOCIALIZACION DE VIDEOS	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA LAS METODOLOGÍAS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DE ACUERDO AL SECTOR Y NECESIDADES O20	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	ago-24
Denominación del Programa de Formación	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	42110127
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS** — **Centro Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N/A	N/A	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	❖ APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE. ❖ COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL. ❖ IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS. ❖ ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS	Encuentro Interactivo de manera presencial. Presentación por parte del instructor de campesena Presentación por parte de los aprendices. Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formadón, a contianuacion cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta que expectativas tiene sobre el curso.	10 HORAS	2 HORAS	ENCUENTRO INTERACTIVO	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA DIFERENTES TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS LOCALES SEGÚN LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA	DE CONOCIMIENTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Socialización de la guia de aprendizaje, explicación de como se desarrollaran las actividades expuestas en la guia, metodologia de la formación y creacion de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desrrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE LA GUIA DE APRENDIZAJE	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	INTERPRETA LOS RESULTADOS PARA LA PREPARACIÓN DEL DIAGNÓSTICO SEGÚN METODOLOGÍA DE TRABAJO	DE PRODUCTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Espado para dudas e inquietudes y preguntas. !! Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la CLASIFICACIÓN y sobre los PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS, la cual se encuentra en el material de apoyo APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE DUDAS E INQUIETUDES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	REIVINDICA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y CREA ESPACIOS DE INTERLOCUCIÓN ENTRE EL CIUDADANO Y LA	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad? 2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro? 3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.	10 HORAS	2 HORAS	TALLER EN CLASES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA TÉCNICAS PARA LA INTERVENCIÓN DE LA COMUNIDAD EN LA PRESENTACIÓN DE LAS NECESIDADES LOCALES, SEGÚN METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				¿Qué es un proyecto? ¿Qué es un perfil de proyecto? ¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos? ¿Cómo hacer el proyecto paso a paso? Teniendo encuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos comunitarios.	10 HORAS	2 HORAS	PREGUNTAS-RESPUESTA, SOCIALIZACION DE VIDEOS	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA LAS METODOLOGÍAS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DE ACUERDO AL SECTOR Y NECESIDADES O20	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	10/07/2024	
Denominación del Programa de Formación	MERCADEO Y VENTAS	
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa	63210007	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos**	**Regional y Centro de formación**
	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS	**CORDOBA-CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA. PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS. PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA. IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN. DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMETODOS DE FIJACIÓN PRECIOS. DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS. PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO. ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	? Encuentro interactivo de manera presendal. ? Presentación por parte del instructor de campesena ? Presentación por parte de los aprendices. Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a contianuacion cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta que expectativas tiene sobre el curso.	10	2 HORAS	ENCUENTRO INTERACTIVO SOCIALIZACION DE LA GUIA DE APRENDIZAJE SOCIALIZACION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE DUDAS E INQUIETUDES PARTICIPACION EN CLASES CLINICAS DE VENTA SOCIALIZAR EJEMPLOS DE MERCADEO Y VENTAS EN CLASE	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS	Realiza la segmentación de las características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear. Identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización Analiza las variables cualitativas y cuantitativas del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en los diferentes formatos comerciales considerando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores ; Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones Prepara estrategias	DECONOCIMIENTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				? Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de como se desarrollaran las actividades expuestas en la guia, metodologia de la formación y creacion de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desrolladas por el aprendiz y se tendrán como prindpal medio de comunicación interna del grupo	20	2HORAS		AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS		**DEPRODUCTO**	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Espacio para dudas e inquietudes y preguntas. ? Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre lo consemiente al MERCADEO Y VENTAS y como lo aplicaremos en el diario vivir.	10	2 HORAS		AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS		DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR

	Versión: 02
	Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	10/07/2024	
Denominación del Programa de Formación	MERCADEO Y VENTAS	
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa	63210007	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos**	**Regional y Centro de formación**
	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS	**CORDOBA-CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA. PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS. PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA. IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN. DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMETODOS DE FIJACIÓN PRECIOS. DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS. PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO. ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	? Encuentro interactivo de manera presendal. ? Presentación por parte del instructor de campesena ? Presentación por parte de los aprendices. Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a contianuacion cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta que expectativas tiene sobre el curso.	10	2 HORAS	ENCUENTRO INTERACTIVO SOCIALIZACION DE LA GUIA DE APRENDIZAJE SOCIALIZACION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE DUDAS E INQUIETUDES PARTICIPACION EN CLASES CLINICAS DE VENTA SOCIALIZAR EJEMPLOS DE MERCADEO Y VENTAS EN CLASE	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS	Realiza la segmentación de las características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear. Identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización Analiza las variables cualitativas y cuantitativas del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en los diferentes formatos comerciales considerando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores ; Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones Prepara estrategias	DECONOCIMIENTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				? Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de como se desarrollaran las actividades expuestas en la guia, metodologia de la formación y creacion de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desrrolladas por el aprendiz y se tendrán como prindpal medio de comunicación interna del grupo	20	2HORAS		AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS		**DEPRODUCTO**	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Espacio para dudas e inquietudes y preguntas. ? Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre lo consemiente al MERCADEO Y VENTAS y como lo aplicaremos en el diario vivir.	10	2 HORAS		AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS		DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	ago-24
Denominación del Programa de Formación	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	42110127
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS** — **Centro Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N/A	N/A	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	❖ APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE. ❖ COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL. ❖ IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS. ❖ ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS	Encuentro Interactivo de manera presendial. Presentación por parte del instructor de campesena Presentación por parte de los aprendices. Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a contianuacion cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta que expectativas tiene sobre el curso.	10 HORAS	2 HORAS	ENCUENTRO INTERACTIVO	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA DIFERENTES TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS LOCALES SEGÚN LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA	DE CONOCIMIENTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de como se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creacion de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE LA GUIA DE APRENDIZAJE	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	INTERPRETA LOS RESULTADOS PARA LA PREPARACIÓN DEL DIAGNÓSTICO SEGÚN METODOLOGÍA DE TRABAJO	DE PRODUCTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Espacio para dudas e inquietudes y preguntas. Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la CLASIFICACIÓN y sobre los PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS, la cual se encuentra en el material de apoyo APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE DUDAS E INQUIETUDES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	REIVINDICA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y CREA ESPACIOS DE INTERLOCUCIÓN ENTRE EL CIUDADANO Y LA	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad? 2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro? 3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.	10 HORAS	2 HORAS	TALLER EN CLASES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA TÉCNICAS PARA LA INTERVENCIÓN DE LA COMUNIDAD EN LA PRESENTACIÓN DE LAS NECESIDADES LOCALES, SEGÚN METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				¿Qué es un proyecto? ¿Qué es un perfil de proyecto? ¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos? ¿Cómo hacer el proyecto paso a paso? Teniendo encuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3	10 HORAS	2 HORAS	PREGUNTAS-RESPUESTA,SOCIALIZACION DE VIDEOS	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA LAS METODOLOGIAS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DE ACUERDO AL SECTOR Y NECESIDADES 020	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	ago-24
Denominación del Programa de Formación	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	42110127
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS** — **Centro Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N/A	N/A	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	❖ APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE. ❖ COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL. ❖ IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS. ❖ ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS	Encuentro Interactivo de manera presencial. Presentación por parte del instructor de campesena Presentación por parte de los aprendices. Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formadón, a contianuacion cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta que expectativas tiene sobre el curso.	10 HORAS	2 HORAS	ENCUENTRO INTERACTIVO	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA DIFERENTES TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS LOCALES SEGÚN LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA	DE CONOCIMIENTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Socialización de la guia de aprendizaje, explicación de como se desarrollaran las actividades expuestas en la guia, metodologia de la formación y creacion de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desrrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE LA GUIA DE APRENDIZAJE	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	INTERPRETA LOS RESULTADOS PARA LA PREPARACIÓN DEL DIAGNÓSTICO SEGÚN METODOLOGÍA DE TRABAJO	DE PRODUCTO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				Espado para dudas e inquietudes y preguntas. Il Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la CLASIFICACIÓN y sobre los PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS, la cual se encuentra en el material de apoyo APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1	10 HORAS	2 HORAS	SOCIALIZACION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE DUDAS E INQUIETUDES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	REIVINDICA LA PARTICIPACIÓN COMUNITARIA Y CREA ESPACIOS DE INTERLOCUCIÓN ENTRE EL CIUDADANO Y LA	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad? 2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro? 3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.	10 HORAS	2 HORAS	TALLER EN CLASES	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA TÉCNICAS PARA LA INTERVENCIÓN DE LA COMUNIDAD EN LA PRESENTACIÓN DE LAS NECESIDADES LOCALES, SEGÚN METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR
				¿Qué es un proyecto? ¿Qué es un perfil de proyecto? ¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos? ¿Cómo hacer el proyecto paso a paso? Teniendo encuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos comunitarios.	10 HORAS	2 HORAS	PREGUNTAS-RESPUESTA, SOCIALIZACION DE VIDEOS	AULA DE CLASES	TABLERO,MARCADORES,VIDEO BENN,LAPICEROS,BORRADOR, CARTELERAS	WILLIAMALFONSO FUENTES VARGAS	APLICA LAS METODOLOGÍAS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DE ACUERDO AL SECTOR Y NECESIDADES O20	DE DESEMPEÑO	EL INSTRUCTOR SOCIALIZA CADA ACTIVIDAD A REALIZAR

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión de proyectos comunitarios
- Código del Programa de Formación: 42110127
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto Formativo:
- Competencia:

Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa.

- Resultados de Aprendizaje:

1- Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos, de acuerdo a técnicas y normativas vigentes.

2- Comprenderlas diferentes metodologías para la formulación y elaboración de proyectos según necesidades de la comunidad y el contexto social.

3- Identificar las necesidades de la comunidad de acuerdo al contexto territorial cultural y creencias.

4- Elaborar proyectos de inversión social de acuerdo de acuerdo con los modelos establecidos.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz

Esta guía ha sido diseñada para acompañarlo en el proceso formativo para desarrollar la competencia sobre; "**ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y**

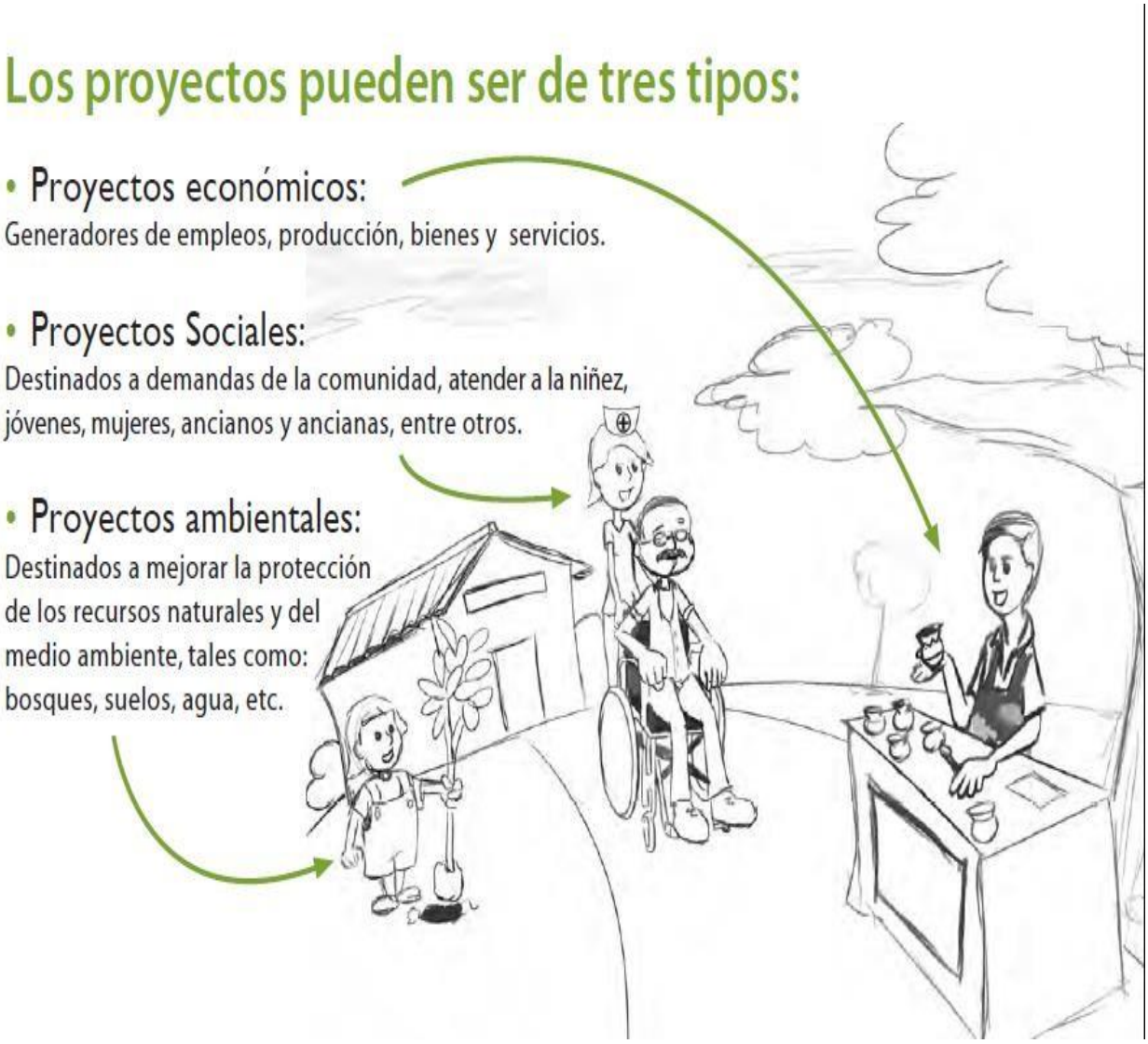
NORMATIVA". y de los elementos de la misma.

Esta formación se presenta como una ayuda educativa de aprendizaje, la cual facilita el proceso en la **GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS**, los proyectos comunitarios tienen su origen en la necesidad de ser soluciones a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tienen para el desarrollo de las regiones y de los países. De aquí la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde residen. Dicha integración lograra que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien a un grupo de personas o a toda una comunidad.



Un proyecto es… Una idea. El proyecto implica una serie de pasos dirigidos a definir una solución a un problema, o bien para aprovechar una oportunidad cuyos resultados pueden ser conocidos y valorados. Los proyectos comunitarios están orientados y elaborados por quienes forman parte de la localidad, pues son ellos quienes conocen la situación real de su zona.
En nuestra comunidad podemos obtener información de las personas, líderes, lideresas,

promotores, promotoras comunitarios, en las organizaciones gremiales, ONG y en las instituciones públicas del Estado, como son las escuelas, centros de salud, alcaldías, etc. Podremos saber cuántos somos en la comunidad, dónde estamos, cómo estamos, qué deseamos hacer.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL APRENDIZ

3.1 Actividades de reflexión inicial:

□ Descripción de actividades

- Encuentro Interactivo de manera presencial.

  - ✓ Presentación por parte del instructor de campesena
  - ✓ Presentación por parte de los aprendices.
  - ✓ Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuación cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta qué expectativas tiene sobre el curso.



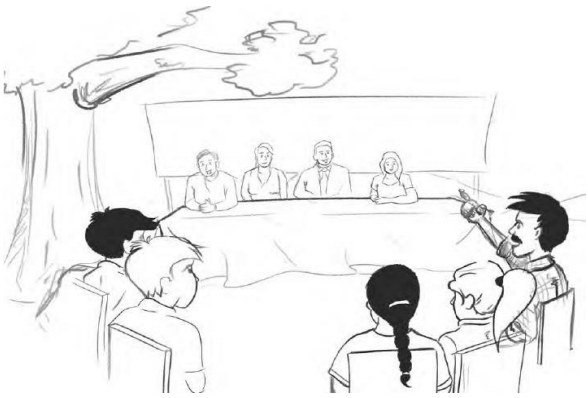
  - ✓ Socialización de las normas a tener en cuenta dentro de la formación, (reglamento del aprendiz).
  - ✓ Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de cómo se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creación de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desarrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo.
  - ✓ Espacio para dudas e inquietudes y preguntas.
  - ✓ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la **CLASIFICACIÓN** y sobre los **PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS,** la cual se encuentra en el material de apoyo **APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1**

3.1 Actividad de reflexión inicial.

1-Basado en sus conocimientos previos sobre los antecedentes de su comunidad, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

PASO 1. “REFLEXION ANTES QUE LA ACCION”.

1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad?
2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro?
3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.



Nota: “Una vez que hemos iniciado un encuentro es importante definir que el objetivo no es simplemente hacer un proyecto más, sino aprovechar las oportunidades o hacerle frente a un problema, para que pueda al mismo tiempo, ayudar al desarrollo de la comunidad”.

Las primeras 5 personas que levanten la mano presencial, por favor compartir sus respuestas en un tiempo no mayor a 5 minutos, según indicaciones del moderador y posteriormente compártalas en plenaria.

-Ambiente Requerido: Aula convencional con capacidad para 30 personas.
- Materiales: Papel y lápiz

-Duración de la actividad: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

1- Apreciado aprendiz, analizar los conceptos y definiciones sobre:



Qué es un proyecto?
¿Qué es un perfil de proyecto?
¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos?
¿Cómo hacer el proyecto paso a paso?

Por tal razón, la invitación es a realizar una lectura sobre los temas mencionados anteriormente, que le permita identificar conceptos y asi aplicarlos a la Gestion de Proyectos Comunitarios. Para lo cual se debe apoyar con la información del material de apoyo. Esta actividad se debe socializar en plenaria.

2. Mencione 3 ejemplos sobre cada uno de los tipos de proyectos, esta actividad se realiza en grupo de 3 aprendices, para lo cual se debe apoyar en el materia de apoyo.

2.1 ¿Para usted porque es importante los proyectos comunitarios?
2.2 ¿Quiénes pueden dar información sobre las necesidades de la comunidad?
2.3 ¿Quiénes pueden presentar, formular, gestionar y ejecutar proyectos?
2.4 ¿ Ciclo de vida de un proyecto?.

3. Estimado aprendiz, conociendo los conceptos y definiciones anteriores, aplíquelos a su vida diaria para la preparación de una comida, donde se debe pasar por una series de paso, para dar respuesta a la pregunta principal. Esta actividad se debe realizar en grupos de 3 aprendices y socializar en plenaria su respuestas.

3.1 ¿Tenemos hambre?
3.2 ¿Qué deseamos comer hoy?

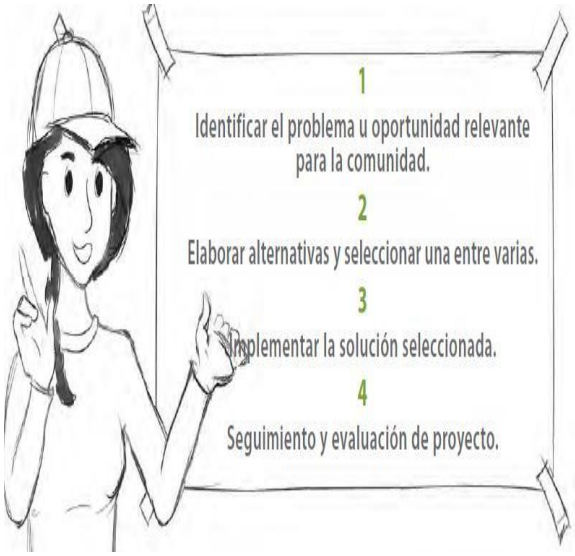
3.3 ¿Qué podemos comer? (según lo que tengamos en la cocina ese dia)

3..4. identificar el tema

3.5 después discutimos sobre el ¿Cómo? ¿cuando? ¿Dónde? ¿con quien? ¿Para quién hacer la comida? (definir alternativas).

3.6 Luego defina cuando se cocinara y consumirá (implementación)

3.7 Al final valoramos si todo salió bien, si la comida estaba buena, si era suficiente y si la gente quedo satisfecha (evaluación).



- *Teniendo en cuenta los siguientes conceptos.*

1- *Realice un ejercicio didáctico de sopas de letras sobre Proyectos Comunitarios y Formulación y Evaluación de Proyectos, en actividad se debe explicar a que hace referencia cada uno de estos términos antes mencionados y se debe socializar en plenaria de forma individual.*

La intención de esta actividad es conceptualizar las palabras que hacen referencia a una Idea de Negocio.

Sopa de letras de PROYECTO COMUNITARIO 2

T	L	P	R	O	B	L	E	M	A	S	E	M	I	L	C	R	A	C
O	I	D	A	T	A	A	U	N	M	S	R	A	A	N	A	C	A	N
I	M	P	O	R	T	A	N	C	I	A	C	N	I	T	R	U	E	I
A	P	A	L	O	C	L	R	E	P	L	A	T	D	R	A	O	C	I
F	I	N	A	L	I	D	A	D	L	E	N	E	E	E	C	E	N	I
T	E	S	E	E	T	M	T	E	A	N	C	N	S	A	T	D	E	N
O	Z	D	J	I	A	O	T	N	N	E	H	I	T	I	E	U	L	V
E	A	T	B	S	L	O	E	A	T	C	A	M	R	M	R	C	R	E
S	D	D	P	C	A	S	P	R	A	E	S	I	U	E	I	A	R	S
E	E	B	R	O	D	E	R	E	D	S	D	E	C	D	S	T	Z	T
O	C	T	O	L	E	E	O	A	E	I	E	N	T	R	T	I	A	I
M	A	A	D	O	A	S	Y	S	A	D	P	T	U	C	I	V	R	G
G	L	E	U	N	R	E	E	V	R	A	O	O	R	N	C	O	B	A
T	L	C	C	I	B	O	C	E	B	D	R	D	A	O	A	O	N	C
R	E	S	T	A	O	L	T	R	O	E	T	E	L	E	S	I	E	I
Z	P	M	I	A	L	O	O	D	L	S	I	R	E	E	H	D	A	O
U	C	S	V	C	E	I	D	E	E	M	V	I	S	E	A	S	C	N
A	I	C	O	E	S	I	E	S	S	A	A	O	P	U	E	B	L	O
C	U	M	U	N	I	T	A	R	I	O	S	S	D	B	S	E	O	I

Palabras a encontrar:

PROYECTO	FINALIDAD	PROBLEMAS
CUMUNITARIO	IMPORTANCIA	AREASVERDES
PRODUCTIVO	ESTRUCTURALES	LIMPIEZADECALLE
EDUCATIVO	COLONIA	TALADEARBOLES
INVESTIGACION	PUEBLO	PLANTADEARBOLES
CARACTERISTICAS	NECESIDADES	MANTENIMIENTODERIOS
CANCHASDEPORTIVAS		

Sopa de letras de FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

A	U	F	I	S	U	O	N	C	M	R	N	E	
E	M	L	O	A	S	U	C	L	A	R	O	T	
T	P	B	A	R	F	A	G	E	A	Y	O	U	
R	E	N	I	A	E	I	E	I	O	T	S	R	
A	R	V	A	E	G	S	G	A	N	N	A	I	
N	S	L	A	R	N	R	T	E	I	A	L	S	
S	O	R	E	S	E	T	I	A	L	E	U	T	
P	N	S	L	N	A	M	A	C	L	D	D	I	
O	A	S	E	S	A	T	S	L	O	E	Q	C	
R	L	V	E	E	V	R	A	O	E	L	S	O	
T	E	S	N	O	E	L	P	S	T	S	A	S	
E	S	A	A	L	U	C	T	U	A	A	I	S	
M	S	V	I	V	I	E	N	D	A	S	A	R	

Palabras a encontrar:

AGRICOLAS	AMBIENTALES	VIVIENDA
FORESTALES	ENERGIA	SANEAMIENTO
TURISTICOS	TRANSPORTE	PERSONALES
SALUD		

1. Teniendo en cuenta la temática anterior y el material de apoyo el aprendiz deberá dar respuesta a las siguientes actividades.

PASO 2.

FORMULEMOS EL DIAGNOSTICO O ANTECEDENTES

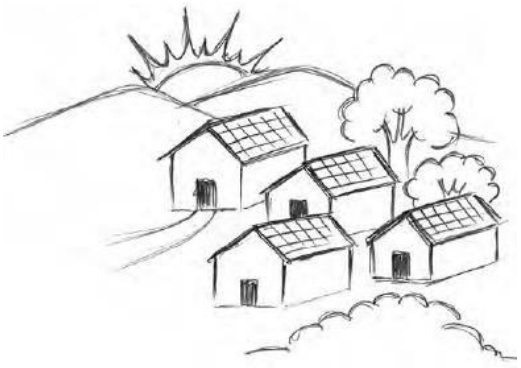
Es la explicación del problema que deseamos resolver o la oportunidad que deseamos aprovechar.

1. Cual es la necesidad de nuestra comunidad.
2. Cual es el principal problema que nos afecta
3. Cual es la oportunidad que deseamos aprovechar.
4. Cual podría ser la mejor acción para nuestra comunidad

A. Describir el contexto de la comunidad.

Preguntas importantes para definir el contexto de un proyecto.

a. Aspectos geográficos: Ubicación – clima – suelo de la comunidad – etc.



b. Aspectos sociales: ¿Cuánta población hay? ¿Cuántas familias hay? ¿Cuántos niños? ¿Cuántas niñas? ¿jóvenes? ¿adultos? ¿mujeres? ¿Cuál es el estado de escolaridad y salud?

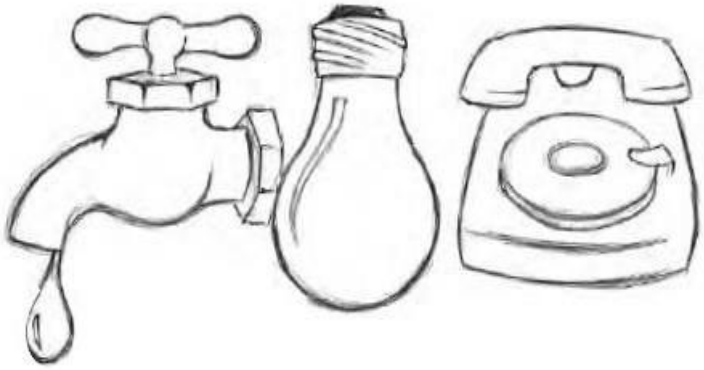
c. Infraestructura de la comunidad: ¿Qué servicios (aguas – luz - teléfono – caminos) hay en la comunidad? ¿Quiénes tienen acceso a estos servicios?

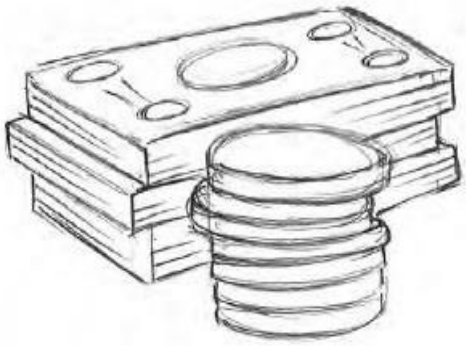


d. Aspectos económicos: ¿Cuáles son las principales actividades económicas (ganadería – agricultura – piscicultura y otras) ¿Cuántas personas ocupados y desocupados hay? ¿Cuáles son las fuentes de trabajo en la zona?

e. Aspectos institucionales: ¿Qué instituciones están presentes en la comunidad (alcaldías – ministerios – policía – etc).

- Ambientes requeridos: aula convencional para 50 personas
- Materiales: marcadores, borrador, tablero y otros.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 8 horas





B. Seleccione el problema principal.
¿Cuál es el problema que genera

2. 4 Actividades de apropiación.

Descripción de las actividades

3.3 actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

3.3.1 Desarrollar la actividad para promover habilidades sociales y ocupacionales del individuo, después de haber recibido del instructor de campesena la correspondiente presentación del tema, de haber visto los alcances, y de haber conocido los campos de aplicación de esos conceptos, desarrollar las siguientes actividades:

1- Desarrollar una idea de negocios.
2- Conocer la problemática de la comunidad.
3- Identificar la competencia si la hay.

Ambiente: aula con capacidad para 20 aprendices. Materiales:
tablero, marcadores, borrador y otros
Tiempo estimado para el desarrollo dela actividad 8 horas.
Evidencias: listados de asistencia.

3.3. Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos comunitarios.

3.4 El aprendiz deberá estudiar el documento de apoyo a la formación sobre la **CAPACITACION SOBRE LA ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACION COMUNITARIA,** el cual fue compartido a través del grupo de WhatsApp y en físico como material de apoyo, luego debe preparar

- Ambiente Requerido: aula con capacidad para 20 aprendices.
- Materiales: tablero, marcadores, papel y otros,
- **Tiempo estimado para la actividad 16 horas**

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

3.5 Actividad valorativa.

Descripción: para el desarrollo de esta actividad debemos responder la siguiente pregunta, porque son importantes los proyectos comunitarios?

Ambiente requerido aula con capacidad para 20 aprendices

Materiales: tablero, marcadores, papel, lápiz yotros.

Tiempo estimado para la formación 8 horas

3 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
Ejecución	Desarrollar habilidades y destrezas en la presentación de un plan de negocios. Establecer un plan de negocios acorde con las necesidades de la comunidad	Realizar las actividades de resultado de aprendizaje de la competencia del programa de formación. Desarrollar una idea de negocios Conocer los costos de producción Identificar a sus competidores	**Evidencias de Conocimiento :** Mecanismo de sensibilización y de divulgación en las comunidades. - componentes del proyecto: marco de referencia, diagnostico, matriz de priorización de problemas, líneas de acción estratégicas, mecanismos de evaluación. - medios de gestión de la información en actividades de participación comunitaria. - estrategias de participación comunitaria: análisis situacional, priorización de acciones, árbol de problemas, cartografía social y mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz dofa, marco lógico, plan operativo, sistema de evaluación y seguimiento. - el proyecto en el contexto institucional de la organización y de la gestión	Aplica Diferentes Técnicas De Diagnóstico Para La Elaboración De Proyectos Comunitarios Locales Según La Normatividad Establecida. - Interpreta Los Resultados Para La Preparación Del Diagnóstico Según Metodología De Trabajo. - Reivindica La Participación Comunitaria Y Crea Espacios De Interlocución Entre El Ciudadano Y La Administración Según Metodología Y Normas Vigentes. - Aplica Técnicas Para La Intervención De La Comunidad En La Presentación De Las Necesidades Locales, Según Metodología Y Técnicas De Comunicación. - Aplica Las Metodologías De Proyectos De Inversión En La Elaboración De Proyectos Comunitarios De	Talleres Socialización en grupo Evaluación individual Sopas de letras

			comunitaria. - participación comunitaria asociada: soporte legal. - organismos comunal **Evidencias de Desempeño** Elaborar un diagnóstico económico, social, ambiental y cultural del municipio. - utilizar estrategias para la participación comunitaria. - identificar medios de producción y ventajas comparativas del municipio **Evidencias de Producto:** Elabora el proyecto comunitario teniendo en cuenta las fases del proyecto y metodología establecidas	Acuerdo Al Sector Y Necesidades Identificadas En El Diagnostico. - Clasifica Las Necesidades De La Localidad Para La Estructuración De Soluciones Integrales, Según Técnicas Y Normatividad Vigente. - Elabora El Proyecto Comunitario Teniendo En Cuenta Las Fases Del Proyecto Y Metodología Establecidas. - Valora El Impacto De Los Proyectos De Acuerdo Con Términos Humanos, Económicos Y Medio Ambientales Para El Desarrollo De La Localidad. - Define Recursos En La Elaboración Del Proyecto Comunitario Para Su Desarrollo.	

4 GLOSARIO DE TERMINOS.

Juntas de acción comunal

Las JAC o Juntas de Acción Comunal son organizaciones civiles de carácter Comunitario y naturaleza solidaria, a su vez son las encargadas de representar a las comunidades

Gestión Comunitaria

Capacidad que tienen todos los integrantes de una sociedad, con un entorno común.

Dignatario

Es aquel que está investido de una dignidad', de un cargo honorífico y de autoridad, mientras que mandatario alude a la persona que ocupa un 'cargo muy relevante en la gobernación y representación del Estado', de acuerdo con el Diccionario

académico.15 sep. 2013.

Autogestión

Supone a una serie de metodologías, estrategias, entre otras cuestiones, que se ponen en práctica y que permiten que los individuos u organizaciones puedan direccionar y tomar decisiones en sus actividades para así cumplir los objetivos que se hayan propuesto. Principalmente esta propuesta tiene como misión que sean las propias personas quienes puedan cumplir sus objetivos gracias a sus propios esfuerzos y decisiones. Tomado de http://definicion.de/autogestion/#ixzz4Ivi9pIz6

Comunismo

Es un movimiento político que promueve la formación de una sociedad sin clases sociales, donde los medios de producción sean de propiedad común. Esto implica que la propiedad privada de dichos medios no existiría, lo que llevaría el poder a la clase trabajadora (Pérez y Gardey, 2009).

Socialista

Sistema de organización económico y social que propone la igualdad de clases, la intervención del estado y la abolición de la propiedad privada.

Carta Magna

Es el título que se le da al documento que representa todos los derechos y deberes que una sociedad constituida como nación debe gozar y cumplir respectivamente. **Impugnación**

Consiste, básicamente, en refutar alguna idea o creencia, partiendo de un argumento que explique el porqué del error en la base fundamental de aquella afirmación

Inspección

El objetivo de una inspección es hallar características físicas significativas para determinar cuáles son normales y distinguirlas de aquellas características anormales. **Cuantitativos**

La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística.

Ciclo Cibernético de Transformación

Es el flujograma ejecutado por cualquier sistema desde la entrada hasta la salida con un feedback que genera un retorno a las entradas en el que se pueden corregir las deficiencias y fortalecer los puntos que han funcionado de manera acertada.

Formulación de proyectos

Es un instrumento en el cuál se plantea la solución a un problema o la satisfacción de una necesidad sentida por la colectividad; es decir, es un plan de acción detallado que resuelve un problema, una necesidad colectiva, situacional, corresponsable y cogestionaría de la comunidad (Franco, 2010).

Acción comunal

Es una expresión social organizada, autónoma y solidaria de la sociedad civil, cuyo propósito es promover un desarrollo integral, sostenible y sustentable, construido a partir del ejercicio de la democracia.

Asamblea general

Es la máxima autoridad del organismo de Acción Comunal respectivo. Está integrada por todos los afiliados o delegados, cada uno de los cuales actúa con voz y voto.

Asociación de juntas de acción comunal

Tienen la misma naturaleza jurídica que las Juntas de Acción Comunal y se constituye con los organismos de primer grado fundadores y los que posteriormente se **afilien.**

Calidad de dignatario

Se adquiere la calidad de dignatario de un organismo de Acción Comunal, los que hayan sido elegidos para el desempeño de cargos en los órganos de dirección, administración, vigilancia, conciliación y representación.

Comisiones de trabajo

Son los órganos encargados de ejecutar los planes, programas y proyectos que defina la comunidad. El número, nombre y funciones de las comisiones deben ser determinados por la asamblea general.

Convocatoria

Es el llamado que se hace a los integrantes de la asamblea por los procedimientos estatutarios, para comunicar sitio, fecha y hora de la reunión o de las votaciones y demás aspectos establecidos para tal efecto.

Desarrollo de la comunidad

Es el conjunto de procesos económicos, políticos, culturales y sociales, que integran los esfuerzos de la población, sus organizaciones y las del Estado, para mejorar la calidad de vida de las comunidades.

5 REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Alonso, V. Retórica, democracia y crisis. Un estudio de teoría política Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 2010. Bárcena. F. El oficio de la Ciudadanía. Introducción a la Educación Política. Barcelona: Paidós, 1997.

6 CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS**	**INSTRUCTOR**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOCTENOLOGIA EL PORVENIR**	**19/07/2024**

7 **CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión de proyectos comunitarios
- Código del Programa de Formación: 42110127
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto Formativo:
- Competencia:

Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa.

- Resultados de Aprendizaje:

1- Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos, de acuerdo a técnicas y normativas vigentes.

2- Comprenderlas diferentes metodologías para la formulación y elaboración de proyectos según necesidades de la comunidad y el contexto social.

3- Identificar las necesidades de la comunidad de acuerdo al contexto territorial cultural y creencias.

4- Elaborar proyectos de inversión social de acuerdo de acuerdo con los modelos establecidos.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz

Esta guía ha sido diseñada para acompañarlo en el proceso formativo para desarrollar la competencia sobre; "**ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y**

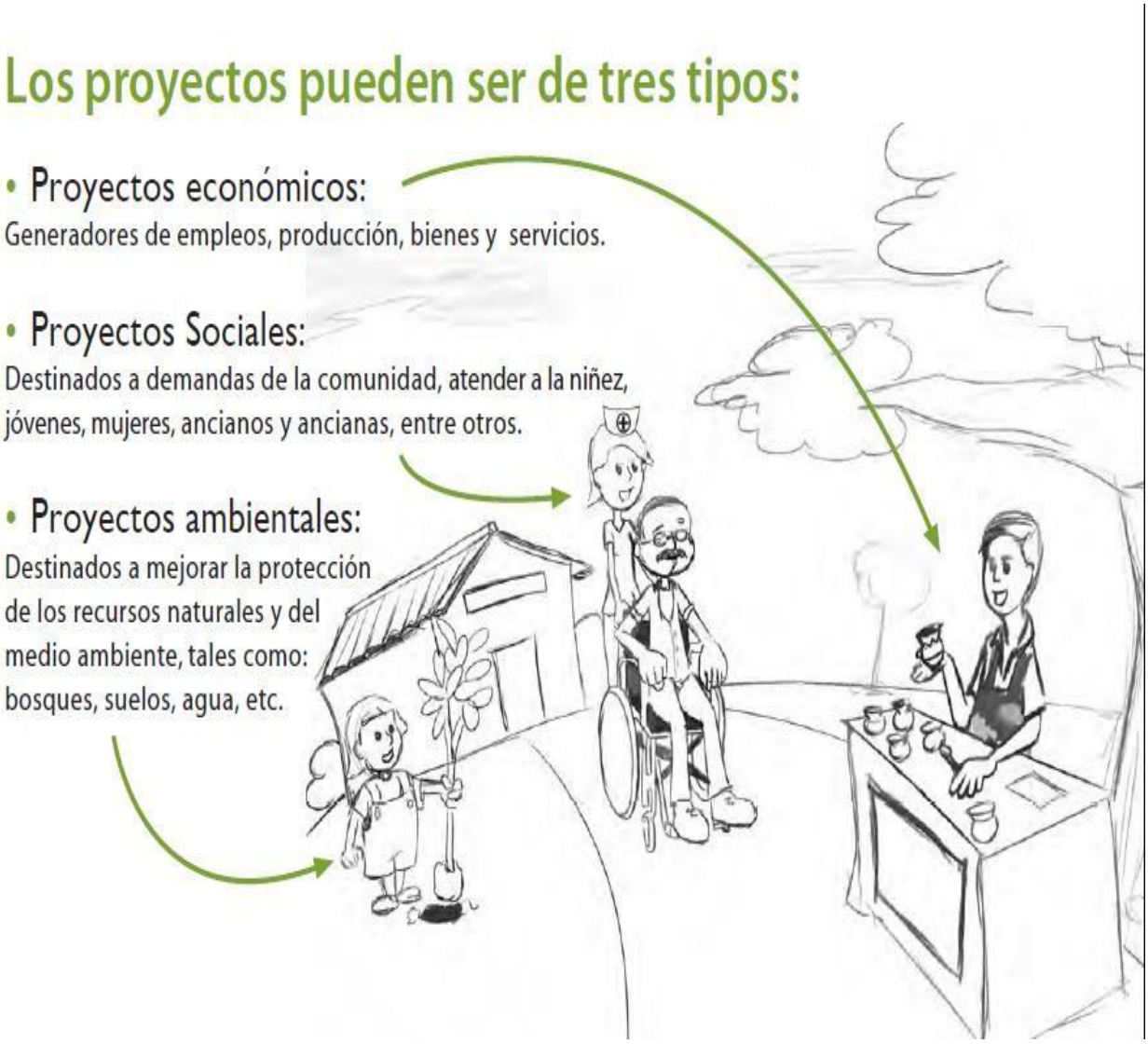
NORMATIVA". y de los elementos de la misma.

Esta formación se presenta como una ayuda educativa de aprendizaje, la cual facilita el proceso en la **GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS**, los proyectos comunitarios tienen su origen en la necesidad de ser soluciones a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tienen para el desarrollo de las regiones y de los países. De aquí la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde residen. Dicha integración lograra que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien a un grupo de personas o a toda una comunidad.



Un proyecto es… Una idea. El proyecto implica una serie de pasos dirigidos a definir una solución a un problema, o bien para aprovechar una oportunidad cuyos resultados pueden ser conocidos y valorados. Los proyectos comunitarios están orientados y elaborados por quienes forman parte de la localidad, pues son ellos quienes conocen la situación real de su zona.
En nuestra comunidad podemos obtener información de las personas, líderes, lideresas,

promotores, promotoras comunitarios, en las organizaciones gremiales, ONG y en las instituciones públicas del Estado, como son las escuelas, centros de salud, alcaldías, etc. Podremos saber cuántos somos en la comunidad, dónde estamos, cómo estamos, qué deseamos hacer.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL APRENDIZ

3.1 Actividades de reflexión inicial:

□ Descripción de actividades

- Encuentro Interactivo de manera presencial.

  - ✓ Presentación por parte del instructor de campesena
  - ✓ Presentación por parte de los aprendices.
  - ✓ Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuación cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta qué expectativas tiene sobre el curso.



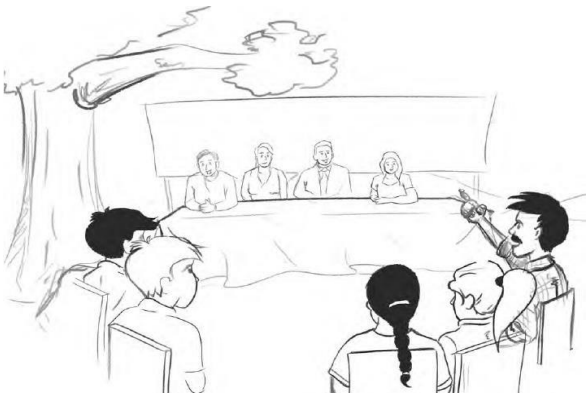
  - ✓ Socialización de las normas a tener en cuenta dentro de la formación, (reglamento del aprendiz).
  - ✓ Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de cómo se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creación de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desarrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo.
  - ✓ Espacio para dudas e inquietudes y preguntas.
  - ✓ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la **CLASIFICACIÓN** y sobre los **PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS,** la cual se encuentra en el material de apoyo **APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1**

3.1 Actividad de reflexión inicial.

1-Basado en sus conocimientos previos sobre los antecedentes de su comunidad, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

PASO 1. “REFLEXION ANTES QUE LA ACCION”.

1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad?
2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro?
3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.



Nota: “Una vez que hemos iniciado un encuentro es importante definir que el objetivo no es simplemente hacer un proyecto más, sino aprovechar las oportunidades o hacerle frente a un problema, para que pueda al mismo tiempo, ayudar al desarrollo de la comunidad”.

Las primeras 5 personas que levanten la mano presencial, por favor compartir sus respuestas en un tiempo no mayor a 5 minutos, según indicaciones del moderador y posteriormente compártalas en plenaria.

-Ambiente Requerido: Aula convencional con capacidad para 30 personas.
- Materiales: Papel y lápiz

-Duración de la actividad: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

1- Apreciado aprendiz, analizar los conceptos y definiciones sobre:



Qué es un proyecto?
¿Qué es un perfil de proyecto?
¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos?
¿Cómo hacer el proyecto paso a paso?

Por tal razón, la invitación es a realizar una lectura sobre los temas mencionados anteriormente, que le permita identificar conceptos y asi aplicarlos a la Gestion de Proyectos Comunitarios. Para lo cual se debe apoyar con la información del material de apoyo. Esta actividad se debe socializar en plenaria.

2. Mencione 3 ejemplos sobre cada uno de los tipos de proyectos, esta actividad se realiza en grupo de 3 aprendices, para lo cual se debe apoyar en el materia de apoyo.

2.1 ¿Para usted porque es importante los proyectos comunitarios?
2.2 ¿Quiénes pueden dar información sobre las necesidades de la comunidad?
2.3 ¿Quiénes pueden presentar, formular, gestionar y ejecutar proyectos?
2.4 ¿ Ciclo de vida de un proyecto?.

3. Estimado aprendiz, conociendo los conceptos y definiciones anteriores, aplíquelos a su vida diaria para la preparación de una comida, donde se debe pasar por una series de paso, para dar respuesta a la pregunta principal. Esta actividad se debe realizar en grupos de 3 aprendices y socializar en plenaria su respuestas.

3.1 ¿Tenemos hambre?
3.2 ¿Qué deseamos comer hoy?

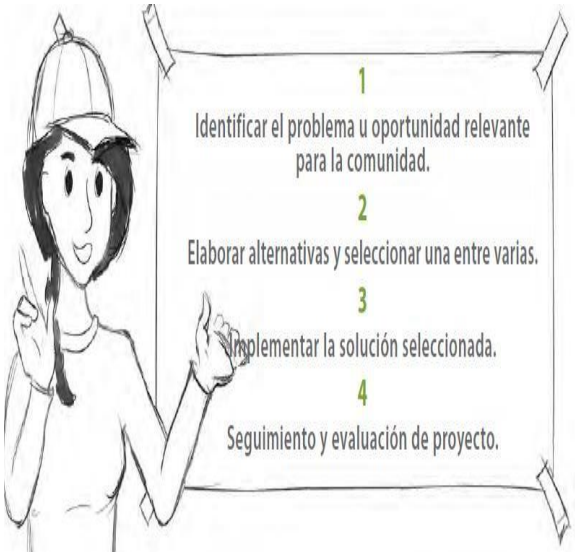
3.3 ¿Qué podemos comer? (según lo que tengamos en la cocina ese dia)

3..4. identificar el tema

3.5 después discutimos sobre el ¿Cómo? ¿cuando? ¿Dónde? ¿con quien? ¿Para quién hacer la comida? (definir alternativas).

3.6 Luego defina cuando se cocinara y consumirá (implementación)

3.7 Al final valoramos si todo salió bien, si la comida estaba buena, si era suficiente y si la gente quedo satisfecha (evaluación).



- *Teniendo en cuenta los siguientes conceptos.*

1- *Realice un ejercicio didáctico de sopas de letras sobre Proyectos Comunitarios y Formulación y Evaluación de Proyectos, en actividad se debe explicar a que hace referencia cada uno de estos términos antes mencionados y se debe socializar en plenaria de forma individual.*

La intención de esta actividad es conceptualizar las palabras que hacen referencia a una Idea de Negocio.

Sopa de letras de PROYECTO COMUNITARIO 2

T	L	P	R	O	B	L	E	M	A	S	E	M	I	L	C	R	A	C
O	I	D	A	T	A	A	U	N	M	S	R	A	A	N	A	C	A	N
I	M	P	O	R	T	A	N	C	I	A	C	N	I	T	R	U	E	I
A	P	A	L	O	C	L	R	E	P	L	A	T	D	R	A	O	C	I
F	I	N	A	L	I	D	A	D	L	E	N	E	E	E	C	E	N	I
T	E	S	E	E	T	M	T	E	A	N	C	N	S	A	T	D	E	N
O	Z	D	J	I	A	O	T	N	N	E	H	I	T	I	E	U	L	V
E	A	T	B	S	L	O	E	A	T	C	A	M	R	M	R	C	R	E
S	D	D	P	C	A	S	P	R	A	E	S	I	U	E	I	A	R	S
E	E	B	R	O	D	E	R	E	D	S	D	E	C	D	S	T	Z	T
O	C	T	O	L	E	E	O	A	E	I	E	N	T	R	T	I	A	I
M	A	A	D	O	A	S	Y	S	A	D	P	T	U	C	I	V	R	G
G	L	E	U	N	R	E	E	V	R	A	O	O	R	N	C	O	B	A
T	L	C	C	I	B	O	C	E	B	D	R	D	A	O	A	O	N	C
R	E	S	T	A	O	L	T	R	O	E	T	E	L	E	S	I	E	I
Z	P	M	I	A	L	O	O	D	L	S	I	R	E	E	H	D	A	O
U	C	S	V	C	E	I	D	E	E	M	V	I	S	E	A	S	C	N
A	I	C	O	E	S	I	E	S	S	A	A	O	P	U	E	B	L	O
C	U	M	U	N	I	T	A	R	I	O	S	S	D	B	S	E	O	I

Palabras a encontrar:

PROYECTO	FINALIDAD	PROBLEMAS
CUMUNITARIO	IMPORTANCIA	AREASVERDES
PRODUCTIVO	ESTRUCTURALES	LIMPIEZADECALLE
EDUCATIVO	COLONIA	TALADEARBOLES
INVESTIGACION	PUEBLO	PLANTADEARBOLES
CARACTERISTICAS	NECESIDADES	MANTENIMIENTODERIOS
CANCHASDEPORTIVAS		

Sopa de letras de FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

A	U	F	I	S	U	O	N	C	M	R	N	E	
E	M	L	O	A	S	U	C	L	A	R	O	T	
T	P	B	A	R	F	A	G	E	A	Y	O	U	
R	E	N	I	A	E	I	E	I	O	T	S	R	
A	R	V	A	E	G	S	G	A	N	N	A	I	
N	S	L	A	R	N	R	T	E	I	A	L	S	
S	O	R	E	S	E	T	I	A	L	E	U	T	
P	N	S	L	N	A	M	A	C	L	D	D	I	
O	A	S	E	S	A	T	S	L	O	E	Q	C	
R	L	V	E	E	V	R	A	O	E	L	S	O	
T	E	S	N	O	E	L	P	S	T	S	A	S	
E	S	A	A	L	U	C	T	U	A	A	I	S	
M	S	V	I	V	I	E	N	D	A	S	A	R	

Palabras a encontrar:

AGRICOLAS	AMBIENTALES	VIVIENDA
FORESTALES	ENERGIA	SANEAMIENTO
TURISTICOS	TRANSPORTE	PERSONALES
SALUD		

1. Teniendo en cuenta la temática anterior y el material de apoyo el aprendiz deberá dar respuesta a las siguientes actividades.

PASO 2.

FORMULEMOS EL DIAGNOSTICO O ANTECEDENTES

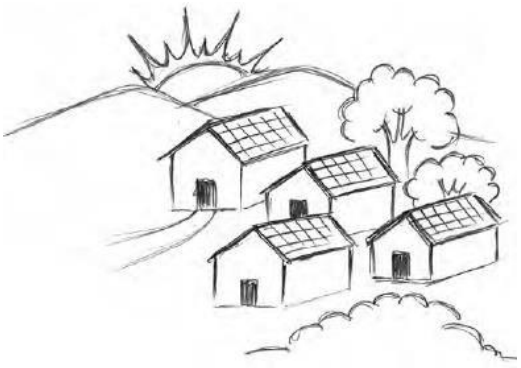
Es la explicación del problema que deseamos resolver o la oportunidad que deseamos aprovechar.

1. Cual es la necesidad de nuestra comunidad.
2. Cual es el principal problema que nos afecta
3. Cual es la oportunidad que deseamos aprovechar.
4. Cual podría ser la mejor acción para nuestra comunidad

A. Describir el contexto de la comunidad.

Preguntas importantes para definir el contexto de un proyecto.

a. Aspectos geográficos: Ubicación – clima – suelo de la comunidad – etc.



b. Aspectos sociales: ¿Cuánta población hay? ¿Cuántas familias hay? ¿Cuántos niños? ¿Cuántas niñas? ¿jóvenes? ¿adultos? ¿mujeres? ¿Cuál es el estado de escolaridad y salud?

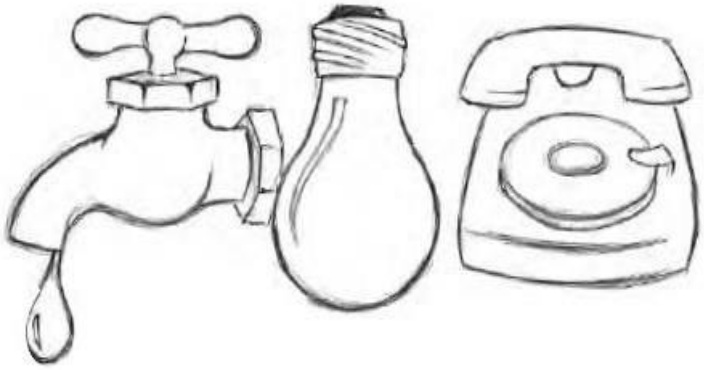
c. Infraestructura de la comunidad: ¿Qué servicios (aguas – luz - teléfono – caminos) hay en la comunidad? ¿Quiénes tienen acceso a estos servicios?

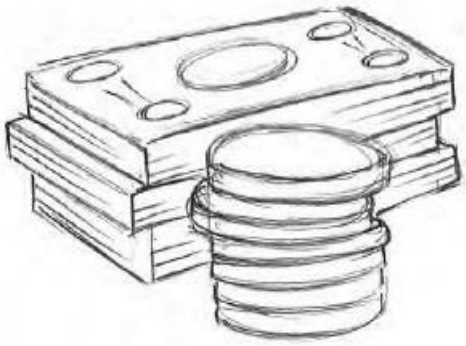


d. Aspectos económicos: ¿Cuáles son las principales actividades económicas (ganadería – agricultura – piscicultura y otras) ¿Cuántas personas ocupados y desocupados hay? ¿Cuáles son las fuentes de trabajo en la zona?

e. Aspectos institucionales: ¿Qué instituciones están presentes en la comunidad (alcaldías – ministerios – policía – etc).

- Ambientes requeridos: aula convencional para 50 personas
- Materiales: marcadores, borrador, tablero y otros.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 8 horas





B. Seleccione el problema principal.
¿Cuál es el problema que genera

2. 4 Actividades de apropiación.

Descripción de las actividades

3.3 actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

3.3.1 Desarrollar la actividad para promover habilidades sociales y ocupacionales del individuo, después de haber recibido del instructor de campesena la correspondiente presentación del tema, de haber visto los alcances, y de haber conocido los campos de aplicación de esos conceptos, desarrollar las siguientes actividades:

1- Desarrollar una idea de negocios.
2- Conocer la problemática de la comunidad.
3- Identificar la competencia si la hay.

Ambiente: aula con capacidad para 20 aprendices. Materiales:
tablero, marcadores, borrador y otros
Tiempo estimado para el desarrollo dela actividad 8 horas.
Evidencias: listados de asistencia.

3.3. Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos comunitarios.

3.4 El aprendiz deberá estudiar el documento de apoyo a la formación sobre la **CAPACITACION SOBRE LA ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACION COMUNITARIA,** el cual fue compartido a través del grupo de WhatsApp y en físico como material de apoyo, luego debe preparar

- Ambiente Requerido: aula con capacidad para 20 aprendices.
- Materiales: tablero, marcadores, papel y otros,
- **Tiempo estimado para la actividad 16 horas**

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

3.5 Actividad valorativa.

Descripción: para el desarrollo de esta actividad debemos responder la siguiente pregunta, porque son importantes los proyectos comunitarios?

Ambiente requerido aula con capacidad para 20 aprendices

Materiales: tablero, marcadores, papel, lápiz yotros.

Tiempo estimado para la formación 8 horas

3 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
Ejecución	Desarrollar habilidades y destrezas en la presentación de un plan de negocios. Establecer un plan de negocios acorde con las necesidades de la comunidad	Realizar las actividades de resultado de aprendizaje de la competencia del programa de formación. Desarrollar una idea de negocios Conocer los costos de producción Identificar a sus competidores	**Evidencias de Conocimiento :** Mecanismo de sensibilización y de divulgación en las comunidades. - componentes del proyecto: marco de referencia, diagnostico, matriz de priorización de problemas, líneas de acción estratégicas, mecanismos de evaluación. - medios de gestión de la información en actividades de participación comunitaria. - estrategias de participación comunitaria: análisis situacional, priorización de acciones, árbol de problemas, cartografía social y mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz dofa, marco lógico, plan operativo, sistema de evaluación y seguimiento. - el proyecto en el contexto institucional de la organización y de la gestión	Aplica Diferentes Técnicas De Diagnóstico Para La Elaboración De Proyectos Comunitarios Locales Según La Normatividad Establecida. - Interpreta Los Resultados Para La Preparación Del Diagnóstico Según Metodología De Trabajo. - Reivindica La Participación Comunitaria Y Crea Espacios De Interlocución Entre El Ciudadano Y La Administración Según Metodología Y Normas Vigentes. - Aplica Técnicas Para La Intervención De La Comunidad En La Presentación De Las Necesidades Locales, Según Metodología Y Técnicas De Comunicación. - Aplica Las Metodologías De Proyectos De Inversión En La Elaboración De Proyectos Comunitarios De	Talleres Socialización en grupo Evaluación individual Sopas de letras

			comunitaria. - participación comunitaria asociada: soporte legal. - organismos comunal **Evidencias de Desempeño** Elaborar un diagnóstico económico, social, ambiental y cultural del municipio. - utilizar estrategias para la participación comunitaria. - identificar medios de producción y ventajas comparativas del municipio **Evidencias de Producto:** Elabora el proyecto comunitario teniendo en cuenta las fases del proyecto y metodología establecidas	Acuerdo Al Sector Y Necesidades Identificadas En El Diagnostico. - Clasifica Las Necesidades De La Localidad Para La Estructuración De Soluciones Integrales, Según Técnicas Y Normatividad Vigente. - Elabora El Proyecto Comunitario Teniendo En Cuenta Las Fases Del Proyecto Y Metodología Establecidas. - Valora El Impacto De Los Proyectos De Acuerdo Con Términos Humanos, Económicos Y Medio Ambientales Para El Desarrollo De La Localidad. - Define Recursos En La Elaboración Del Proyecto Comunitario Para Su Desarrollo.	

4 GLOSARIO DE TERMINOS.

Juntas de acción comunal

Las JAC o Juntas de Acción Comunal son organizaciones civiles de carácter Comunitario y naturaleza solidaria, a su vez son las encargadas de representar a las comunidades

Gestión Comunitaria

Capacidad que tienen todos los integrantes de una sociedad, con un entorno común.

Dignatario

Es aquel que está investido de una dignidad', de un cargo honorífico y de autoridad, mientras que mandatario alude a la persona que ocupa un 'cargo muy relevante en la gobernación y representación del Estado', de acuerdo con el Diccionario

académico.15 sep. 2013.

Autogestión

Supone a una serie de metodologías, estrategias, entre otras cuestiones, que se ponen en práctica y que permiten que los individuos u organizaciones puedan direccionar y tomar decisiones en sus actividades para así cumplir los objetivos que se hayan propuesto. Principalmente esta propuesta tiene como misión que sean las propias personas quienes puedan cumplir sus objetivos gracias a sus propios esfuerzos y decisiones. Tomado de http://definicion.de/autogestion/#ixzz4Ivi9pIz6

Comunismo

Es un movimiento político que promueve la formación de una sociedad sin clases sociales, donde los medios de producción sean de propiedad común. Esto implica que la propiedad privada de dichos medios no existiría, lo que llevaría el poder a la clase trabajadora (Pérez y Gardey, 2009).

Socialista

Sistema de organización económico y social que propone la igualdad de clases, la intervención del estado y la abolición de la propiedad privada.

Carta Magna

Es el título que se le da al documento que representa todos los derechos y deberes que una sociedad constituida como nación debe gozar y cumplir respectivamente. **Impugnación**

Consiste, básicamente, en refutar alguna idea o creencia, partiendo de un argumento que explique el porqué del error en la base fundamental de aquella afirmación

Inspección

El objetivo de una inspección es hallar características físicas significativas para determinar cuáles son normales y distinguirlas de aquellas características anormales. **Cuantitativos**

La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística.

Ciclo Cibernético de Transformación

Es el flujograma ejecutado por cualquier sistema desde la entrada hasta la salida con un feedback que genera un retorno a las entradas en el que se pueden corregir las deficiencias y fortalecer los puntos que han funcionado de manera acertada.

Formulación de proyectos

Es un instrumento en el cuál se plantea la solución a un problema o la satisfacción de una necesidad sentida por la colectividad; es decir, es un plan de acción detallado que resuelve un problema, una necesidad colectiva, situacional, corresponsable y cogestionaría de la comunidad (Franco, 2010).

Acción comunal

Es una expresión social organizada, autónoma y solidaria de la sociedad civil, cuyo propósito es promover un desarrollo integral, sostenible y sustentable, construido a partir del ejercicio de la democracia.

Asamblea general

Es la máxima autoridad del organismo de Acción Comunal respectivo. Está integrada por todos los afiliados o delegados, cada uno de los cuales actúa con voz y voto.

Asociación de juntas de acción comunal

Tienen la misma naturaleza jurídica que las Juntas de Acción Comunal y se constituye con los organismos de primer grado fundadores y los que posteriormente se **afilien.**

Calidad de dignatario

Se adquiere la calidad de dignatario de un organismo de Acción Comunal, los que hayan sido elegidos para el desempeño de cargos en los órganos de dirección, administración, vigilancia, conciliación y representación.

Comisiones de trabajo

Son los órganos encargados de ejecutar los planes, programas y proyectos que defina la comunidad. El número, nombre y funciones de las comisiones deben ser determinados por la asamblea general.

Convocatoria

Es el llamado que se hace a los integrantes de la asamblea por los procedimientos estatutarios, para comunicar sitio, fecha y hora de la reunión o de las votaciones y demás aspectos establecidos para tal efecto.

Desarrollo de la comunidad

Es el conjunto de procesos económicos, políticos, culturales y sociales, que integran los esfuerzos de la población, sus organizaciones y las del Estado, para mejorar la calidad de vida de las comunidades.

5 REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Alonso, V. Retórica, democracia y crisis. Un estudio de teoría política Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 2010. Bárcena. F. El oficio de la Ciudadanía. Introducción a la Educación Política. Barcelona: Paidós, 1997.

6 CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS**	**INSTRUCTOR**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOCTENOLOGIA EL PORVENIR**	**19/07/2024**

7 **CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 63210007
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto Formativo:
- Competencia:

  NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- Resultados de Aprendizaje:
- UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.
- Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.
- Cerrar la venta de productos y servicios conforme a las políticas de ventas y los términos de negociación.
- Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial. Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 80 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz

Esta guía ha sido diseñada para acompañarlo en el proceso formativo para desarrollar la competencia sobre; "**NEGOCIAR PRODUCTOS YSERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DELMERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA"**. Y de los elementos de la misma.

Esta formación se presenta como una ayuda educativa de aprendizaje, la cual facilita el proceso en el MERCADEO Y VENTA, los cuales son indispensables en cada proyecto que tienen su origen en la necesidad de ser soluciones a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tiene para el desarrollo de las regiones y de los países. De aquí la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde reside. Dicha integración lograra que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien a un grupo de personas o a toda una comunidad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL APRENDIZ

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de actividades

- Encuentro Interactivo de manera presencial
- Presentación por parte del instructor de MERCADEO Y VENTAS.
  - ✓ Presentación por parte de los aprendices.
  - ✓ Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuación cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta qué expectativas tiene sobre el curso.



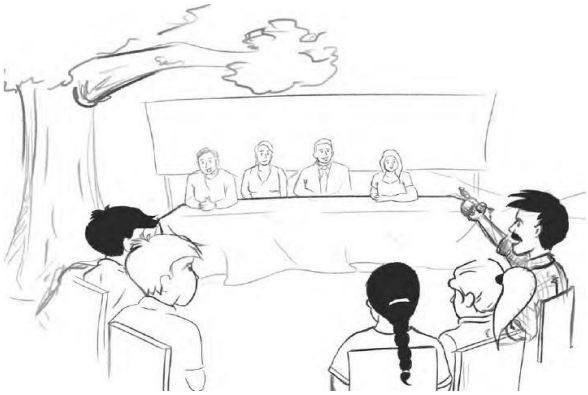
- ✓ Socialización de las normas a tener en cuenta dentro de la formación, (reglamento del aprendiz).
- ✓ Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de cómo se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creación de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desarrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo.
- ✓ Espacio para dudas e inquietudes y preguntas.
- ✓ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre el MERCADEO Y LAS VENTAS, los tipos de mercado y su clasificación.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

1-Basado en sus conocimientos previos sobre los antecedentes de su comunidad, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

PASO 1. "REFLEXION ANTES QUE LA ACCION".

1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad?
2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro?
3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro



Las primeras 5 personas que levanten la mano presencial, por favor compartir sus respuestas

en un tiempo no mayor a 5 minutos, según indicaciones del moderador y posteriormente compártalas en plenaria.

-Ambiente Requerido: Aula convencional con capacidad para 30 personas.
- Materiales: Papel y lápiz

-Duración de la actividad: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

1- Apreciado aprendiz, analizar los conceptos y definiciones sobre:

; Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

Producto o servicio: definición, objetivos, tipos, características (Intrínsecas, extrínsecas) (clasificación (según durabilidad y tangibilidad), clases de bienes, las materias primas y partes manufacturadas. ; Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

Qué es mercado?
¿Qué es mercadeo?
¿Qué se entiende por vender?
¿Cómo hacer una venta?

Por tal razón, la invitación es a realizar una lectura sobre los temas mencionados anteriormente, que le permita identificar conceptos y así aplicarlos al mercadeo y venta. Para lo cual se debe apoyar con la información del material de apoyo. Esta actividad se debe socializar en plenaria.

2. Mencione 3 ejemplos sobre cada uno de los tipos de mercados, esta actividad se realiza en grupo de 3 aprendices, para lo cual se debe apoyar en el materia de apoyo.

2.1 ¿Para usted porque es importante el mercadeo y la venta?

2.2 ¿Quiénes pueden hacer mercadeo y venta?

2.3 ¿Por qué el mercadeo y venta es tan importante?

2.4 ¿ cuál son los tipos de mercado?.

3. Estimado aprendiz, conociendo los conceptos y definiciones anteriores, aplíquelos a su vida diaria para la preparación de una comida, donde se debe pasar por unas series de pasos, para dar respuesta a la pregunta principal. Esta actividad se debe realizar en grupos de 3 aprendices y socializar en plenaria su respuestas.

3.1 ¿Tenemos hambre?

3.2 ¿Qué deseamos comer hoy?

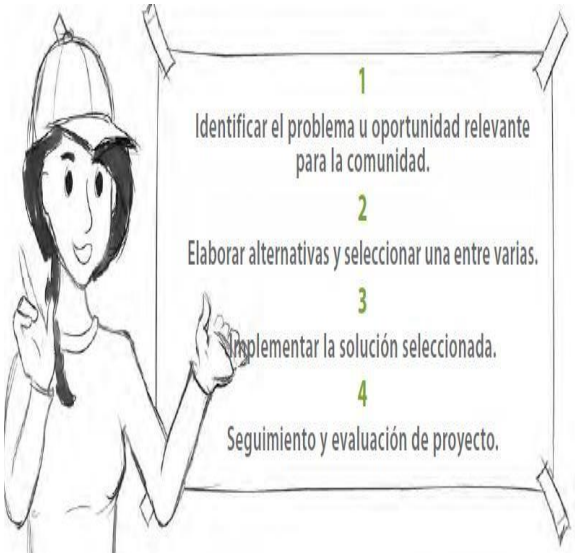
3.3 ¿Qué podemos comer? (según lo que tengamos en la cocina ese dia)

3.4. Identificar el tema

3.5 después discutimos sobre el ¿Cómo? ¿Cuando? ¿Dónde? ¿Con quién? ¿Para quién hacer la comida? (definir alternativas).

3.6 Luego defina cuando se cocinara y consumirá (implementación)

3.7 Al final valoramos si todo salió bien, si la comida estaba buena, si era suficiente y si la gente quedo satisfecha (evaluación).



❖ *Teniendo en cuenta los siguientes conceptos.*

- Realizar la segmentación de las características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear.

Identificar previamente las fuentes de información internas y externas sobre comportamientos, relaciones de causalidad, tamaño de muestra para realizar el proceso de segmentación. Definir las cantidades de oferta y la demanda con base en la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio

en el mercado.
- Proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios

1- Realice una clínica de ventas en grupos de3 aprendices.

PASO 2.

FORMULEMOS EL DIAGNOSTICO O ANTECEDENTES

Formatos comerciales: Tipo: hipermercados, tiendas, almacenes, supermercados, cash carry.
- Clientes: Características, Segmentos de mercado
- Productos: Categorías y familias, Propiedades o atributos: carácter perecedero, volumen, grado de estandarización, exigencias del servicio y el valor por unidad, ubicación de acuerdo a: rotación, margen, seguridad, stock, forma, visualización Categorías, clasificación para exhibición: familias, fabricantes, marcas, formatos y colores.
- Categorías: Administración, Gestión, Categorización ABC Los códigos EAN/UCC de unidades de consumo y de unidades de expedición Formas de decisión de compra:
Impulsiva y racional Indicadores
GMROS bruto y NMROS neto
Técnicas de programación:
Secuencia facing o cronograma de actividades
de costos Presupuestos Umbral de percepción
- Exhibición: Recursos de apoyo, Políticas y estrategias de exhibición, Tipos de exhibición: niveles y zonas, Técnicas de exhibición, Tipos de implantación: vertical, horizontal y mixta, Formas de implantación: malla, cruzada y VRAC, Niveles de ubicación de productos: superior, medio superior, medio inferior, inferior , Zonas,
Programación de exhibiciones, Objetivos comerciales, Tipos de merchandising, Stock de inventarios, material POP.
- Surtido: Dimensiones del surtido: amplitud, anchura, profundidad y coherencia.
Niveles de surtido: departamentos, secciones, categorías,
familias, subfamiliar y referencias.
Criterios subjetivos del surtido: percepción, visualización,
esenciabilidad y rentabilidad
Rotación del

surtido Planogramas
Niveles de ubicación de productos: superior, medio superior, medio inferior e inferior.

- Ambientes requeridos: aula convencional para 30 personas
- Materiales: marcadores, borrador, tablero y otros.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 8 horas



Descripción de las actividades

3.3 actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

3.3.1 Desarrollar la actividad para promover habilidades sociales y ocupacionales del individuo, después de haber recibido del instructor Sena la correspondiente presentación del tema, de haber visto los alcances, y de haber conocido los campos de aplicación de esos conceptos, desarrollar las siguientes actividades:

1- Realizar una venta.
2- reconocer los tipos de mercado
3- Identificar la oferta y la demanda.

Ambiente: aula con capacidad para 30 aprendices. Materiales:
tablero, marcadores, borrador y otros
Tiempo estimado para el desarrollo dela actividad 8 horas.
Evidencias: listados de asistencia.

3.2. Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia del mercadeo y las ventas.

3.4 El aprendiz deberá estudiar el documento de apoyo a la formación sobre la **CAPACITACION SOBRE EL MERCADEO Y LAS VENTAS** el cual fue compartido a través del grupo de WhatsApp y en físico como material de apoyo,

- Ambiente Requerido: aula con capacidad para 30 aprendices.
- Materiales: tablero, marcadores, papel y otros,
- **Tiempo estimado para la actividad 16 horas**

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

3.5 Actividad valorativa.

Descripción: para el desarrollo de esta actividad debemos responder la siguiente pregunta, porque son importantes EL MERCADEO Y LAS VENTAS?

Ambiente requerido aula con capacidad para 30 aprendices

Materiales: tablero, marcadores, papel, lápiz yotros.

Tiempo estimado para la formación 16 horas

3 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
Ejecución	IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACION DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE	Realizar las actividades de resultado de aprendizaje de la competencia del programa de formación. Proyectar el mercado de acuerdo al tipo de producto o servicio Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio Determinar el precio de los productos o servicios. Identificar a sus competidores.	**Evidencias de Conocimiento :** Proyectar la gestión estratégica en el área de ventas en función de la toma decisión de compra por parte del consumidor. Programar la distribución cualitativa y cuantitativa del punto de venta del lineal de surtido y de las presentaciones de acuerdo con los objetivos. Seleccionar lo productos para la exhibición. Establecer las tácticas promocionales. Atender las personas que vayan a la exhibición. Proponer la distribución delos productos en las góndolas cumpliendo los principios y	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores. Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones. Realiza la segmentación de las características pictográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en	Talleres Socialización en grupo Evaluación individual Clínicas de ventas

	MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS. DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL		técnicas del merchandising	cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear. Realiza la segmentación de las características pictográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear. Comunitario Para Su Desarrollo.	

	DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIA.				

4 GLOSARIO DE TERMINOS.

-MERCADO: Sitio donde llevamos nuestros productos para su comercialización
-MERCADEO: Mercadeo es un proceso mediante el cual se realiza todas las actividades en el punto de venta como ofertar, exhibir, degustar, promocionar entre otras con el fin de que nuestros productos roten o tengan salida.
-PRODUCTO: Un producto es un bien o servicio que permite satisfacer una necesidad o un deseo por medio de su adquisición, utilización o consumo.
-TANGIBLE: Es un bien que podemos palpar, oler, probar, ver; ejemplo un vestido, un carro, un celular etc.
-INTANGIBLE: Es un servicio que no podemos ver, sentir ni palpar; ejemplo una cita médica, la asesoría de un experto, el internet etc.
-PRODUCTOS DE CONSUMO: Son bienes y servicios destinados al consumo Personal de los hogares o personas. Los productos de consumo pueden ser.
-PRODUCTOS EMPRESARIALES O DE NEGOCIOS
Bienes y servicios adquiridos por otras organizaciones para la elaboración de Otros productos, prestación de servicios o comercialización.
-CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.
El ciclo de vida del producto es una herramienta que permite reconocer la etapa En la cual se encuentra una categoría o clase de productos, esta permite a los Responsables de mercadeo planificar mejor las estrategias comerciales que Conduzcan al alcance de los objetivos organizacionales.
-CRECIMIENTO.
Una vez una categoría de producto sobrevive a la etapa de introducción Mediante la aceptación del mercado, ingresa a la etapa de crecimiento.

-LA MADUREZ.
En esta etapa el crecimiento de las ventas se reduce, o detiene con motivo de la Presencia de pocas posibilidades de evolución gracias a la alta penetración que el tipo de producto y/o la categoría ha logrado alcanzar.
-DECLIVE.
Presenta disminución de la demanda por ende las ventas tienden a disminuir o Desaparecer, la competencia baja en intensidad.

5 REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Alonso, V. Retórica, democracia y crisis. Un estudio de teoría política Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 2010. Bárcena. F. El oficio de la Ciudadanía. Introducción a la Educación Política. Barcelona: Paidós, 1997.

6 CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS**	**INSTRUCTOR**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOCTENOLOGIA EL PORVENIR**	**08/08/2024**

7 **CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 63210007
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto Formativo:
- Competencia:

  NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- Resultados de Aprendizaje:
- UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.
- Presentar a los clientes las características, beneficios y usos de los productos o servicios según el manual del fabricante.
- Cerrar la venta de productos y servicios conforme a las políticas de ventas y los términos de negociación.
- Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial. Acordar términos de negociación y condiciones comerciales según objetivos, estrategias y legislación comercial.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 80 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz

Esta guía ha sido diseñada para acompañarlo en el proceso formativo para desarrollar la competencia sobre; "**NEGOCIAR PRODUCTOS YSERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DELMERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA"**. Y de los elementos de la misma.

Esta formación se presenta como una ayuda educativa de aprendizaje, la cual facilita el proceso en el MERCADEO Y VENTA, los cuales son indispensables en cada proyecto que tienen su origen en la necesidad de ser soluciones a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tiene para el desarrollo de las regiones y de los países. De aquí la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde reside. Dicha integración lograra que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien a un grupo de personas o a toda una comunidad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL APRENDIZ

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de actividades

- Encuentro Interactivo de manera presencial
- Presentación por parte del instructor de MERCADEO Y VENTAS.
  - ✓ Presentación por parte de los aprendices.
  - ✓ Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuación cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta qué expectativas tiene sobre el curso.



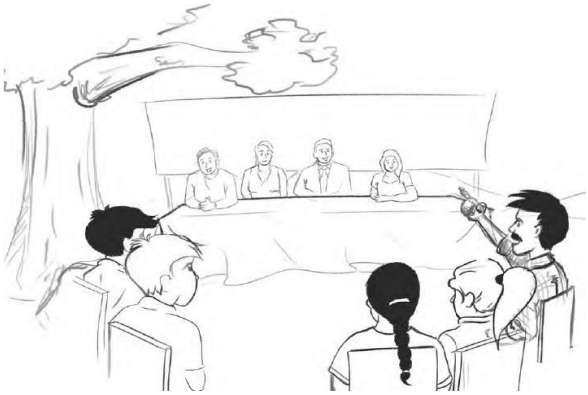
- ✓ Socialización de las normas a tener en cuenta dentro de la formación, (reglamento del aprendiz).
- ✓ Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de cómo se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creación de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desarrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo.
- ✓ Espacio para dudas e inquietudes y preguntas.
- ✓ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre el MERCADEO Y LAS VENTAS, los tipos de mercado y su clasificación.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

1-Basado en sus conocimientos previos sobre los antecedentes de su comunidad, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

PASO 1. “REFLEXION ANTES QUE LA ACCION”.

1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad?
2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro?
3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro



Las primeras 5 personas que levanten la mano presencial, por favor compartir sus respuestas

en un tiempo no mayor a 5 minutos, según indicaciones del moderador y posteriormente compártalas en plenaria.

-Ambiente Requerido: Aula convencional con capacidad para 30 personas.
- Materiales: Papel y lápiz

-Duración de la actividad: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

1- Apreciado aprendiz, analizar los conceptos y definiciones sobre:

; Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

Producto o servicio: definición, objetivos, tipos, características (Intrínsecas, extrínsecas) (clasificación (según durabilidad y tangibilidad), clases de bienes, las materias primas y partes manufacturadas. ; Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

Qué es mercado?
¿Qué es mercadeo?
¿Qué se entiende por vender?
¿Cómo hacer una venta?

Por tal razón, la invitación es a realizar una lectura sobre los temas mencionados anteriormente, que le permita identificar conceptos y así aplicarlos al mercadeo y venta. Para lo cual se debe apoyar con la información del material de apoyo. Esta actividad se debe socializar en plenaria.

2. Mencione 3 ejemplos sobre cada uno de los tipos de mercados, esta actividad se realiza en grupo de 3 aprendices, para lo cual se debe apoyar en el materia de apoyo.

2.1 ¿Para usted porque es importante el mercadeo y la venta?

2.2 ¿Quiénes pueden hacer mercadeo y venta?

2.3 ¿Por qué el mercadeo y venta es tan importante?

2.4 ¿ cuál son los tipos de mercado?.

3. Estimado aprendiz, conociendo los conceptos y definiciones anteriores, aplíquelos a su vida diaria para la preparación de una comida, donde se debe pasar por unas series de pasos, para dar respuesta a la pregunta principal. Esta actividad se debe realizar en grupos de 3 aprendices y socializar en plenaria su respuestas.

3.1 ¿Tenemos hambre?

3.2 ¿Qué deseamos comer hoy?

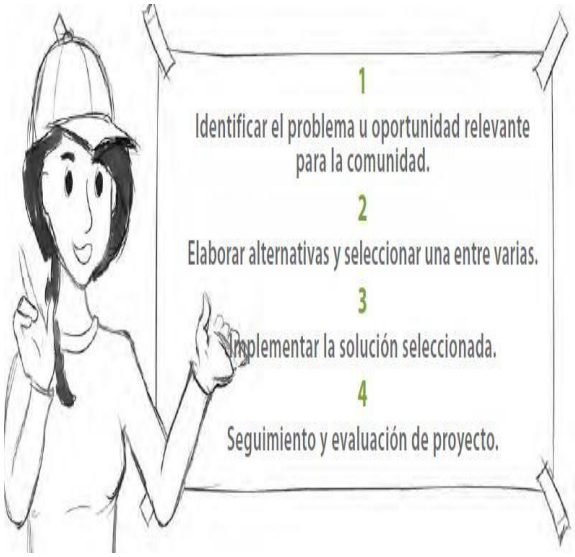
3.3 ¿Qué podemos comer? (según lo que tengamos en la cocina ese dia)

3.4. Identificar el tema

3.5 después discutimos sobre el ¿Cómo? ¿Cuando? ¿Dónde? ¿Con quién? ¿Para quién hacer la comida? (definir alternativas).

3.6 Luego defina cuando se cocinara y consumirá (implementación)

3.7 Al final valoramos si todo salió bien, si la comida estaba buena, si era suficiente y si la gente quedo satisfecha (evaluación).



❖ *Teniendo en cuenta los siguientes conceptos.*

- Realizar la segmentación de las características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear.

Identificar previamente las fuentes de información internas y externas sobre comportamientos, relaciones de causalidad, tamaño de muestra para realizar el proceso de segmentación. Definir las cantidades de oferta y la demanda con base en la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio

en el mercado.
- Proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios

1- Realice una clínica de ventas en grupos de3 aprendices.

PASO 2.

FORMULEMOS EL DIAGNOSTICO O ANTECEDENTES

Formatos comerciales: Tipo: hipermercados, tiendas, almacenes, supermercados, cash carry.
- Clientes: Características, Segmentos de mercado
- Productos: Categorías y familias, Propiedades o atributos: carácter perecedero, volumen, grado de estandarización, exigencias del servicio y el valor por unidad, ubicación de acuerdo a: rotación, margen, seguridad, stock, forma, visualización Categorías, clasificación para exhibición: familias, fabricantes, marcas, formatos y colores.
- Categorías: Administración, Gestión, Categorización ABC Los códigos EAN/UCC de unidades de consumo y de unidades de expedición Formas de decisión de compra: Impulsiva y racional Indicadores GMROS bruto y NMROS neto Técnicas de programación: Secuencia facing o cronograma de actividades de costos Presupuestos Umbral de percepción
- Exhibición: Recursos de apoyo, Políticas y estrategias de exhibición, Tipos de exhibición: niveles y zonas, Técnicas de exhibición, Tipos de implantación: vertical, horizontal y mixta, Formas de implantación: malla, cruzada y VRAC, Niveles de ubicación de productos: superior, medio superior, medio inferior, inferior , Zonas, Programación de exhibiciones, Objetivos comerciales, Tipos de merchandising, Stock de inventarios, material POP.
- Surtido: Dimensiones del surtido: amplitud, anchura, profundidad y coherencia. Niveles de surtido: departamentos, secciones, categorías, familias, subfamiliar y referencias. Criterios subjetivos del surtido: percepción, visualización, esenciabilidad y rentabilidad Rotación del

surtido Planogramas
Niveles de ubicación de productos: superior, medio superior, medio inferior e inferior.

- Ambientes requeridos: aula convencional para 30 personas
- Materiales: marcadores, borrador, tablero y otros.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 8 horas



Descripción de las actividades

3.3 actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

3.3.1 Desarrollar la actividad para promover habilidades sociales y ocupacionales del individuo, después de haber recibido del instructor Sena la correspondiente presentación del tema, de haber visto los alcances, y de haber conocido los campos de aplicación de esos conceptos, desarrollar las siguientes actividades:

1- Realizar una venta.
2- reconocer los tipos de mercado
3- Identificar la oferta y la demanda.

Ambiente: aula con capacidad para 30 aprendices. Materiales:
tablero, marcadores, borrador y otros
Tiempo estimado para el desarrollo dela actividad 8 horas.
Evidencias: listados de asistencia.

3.2. Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia del mercadeo y las ventas.

3.4 El aprendiz deberá estudiar el documento de apoyo a la formación sobre la **CAPACITACION SOBRE EL MERCADEO Y LAS VENTAS** el cual fue compartido a través del grupo de WhatsApp y en físico como material de apoyo,

- Ambiente Requerido: aula con capacidad para 30 aprendices.
- Materiales: tablero, marcadores, papel y otros,
- **Tiempo estimado para la actividad 16 horas**

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

3.5 Actividad valorativa.

Descripción: para el desarrollo de esta actividad debemos responder la siguiente pregunta, porque son importantes EL MERCADEO Y LAS VENTAS?

Ambiente requerido aula con capacidad para 30 aprendices

Materiales: tablero, marcadores, papel, lápiz yotros.

Tiempo estimado para la formación 16 horas

3 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
Ejecución	IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACION	Realizar las actividades de resultado de aprendizaje de la competencia del programa de formación. Proyectar el mercado de acuerdo al tipo de producto o servicio Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio Determinar el precio de los productos o servicios. Identificar a sus competidores.	**Evidencias de Conocimiento :** Proyectar la gestión estratégica en el área de ventas en función de la toma decisión de compra por parte del consumidor. Programar la distribución cualitativa y cuantitativa del punto de venta del lineal de surtido y de las presentaciones de acuerdo con los objetivos. Seleccionar lo productos para la exhibición. Establecer las tácticas promocionales. Atender las personas que vayan a la exhibición. Proponer la distribución delos productos en las góndolas cumpliendo los principios y	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores. Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones. Realiza la segmentación de las características pictográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en	Talleres Socialización en grupo Evaluación individual Clínicas de ventas

	DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS. DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE		técnicas del merchandising	cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear. Realiza la segmentación de las características pictográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social de la población teniendo en cuenta sus intereses, preferencias y opiniones frente al producto o servicio a mercadear. Comunitario Para Su Desarrollo.	

	TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL				

	DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIA.				

4 GLOSARIO DE TERMINOS.

-MERCADO: Sitio donde llevamos nuestros productos para su comercialización
-MERCADEO: Mercadeo es un proceso mediante el cual se realiza todas las actividades en el punto de venta como ofertar, exhibir, degustar, promocionar entre otras con el fin de que nuestros productos roten o tengan salida.
-PRODUCTO: Un producto es un bien o servicio que permite satisfacer una necesidad o un deseo por medio de su adquisición, utilización o consumo.
-TANGIBLE: Es un bien que podemos palpar, oler, probar, ver; ejemplo un vestido, un carro, un celular etc.
-INTANGIBLE: Es un servicio que no podemos ver, sentir ni palpar; ejemplo una cita médica, la asesoría de un experto, el internet etc.

-PRODUCTOS DE CONSUMO: Son bienes y servicios destinados al consumo Personal de los hogares o personas. Los productos de consumo pueden ser.
-PRODUCTOS EMPRESARIALES O DE NEGOCIOS
Bienes y servicios adquiridos por otras organizaciones para la elaboración de Otros productos, prestación de servicios o comercialización.
-CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.
El ciclo de vida del producto es una herramienta que permite reconocer la etapa En la cual se encuentra una categoría o clase de productos, esta permite a los Responsables de mercadeo planificar mejor las estrategias comerciales que Conduzcan al alcance de los objetivos organizacionales.
-CRECIMIENTO.
Una vez una categoría de producto sobrevive a la etapa de introducción Mediante la aceptación del mercado, ingresa a la etapa de crecimiento.
-LA MADUREZ.
En esta etapa el crecimiento de las ventas se reduce, o detiene con motivo de la Presencia de pocas posibilidades de evolución gracias a la alta penetración que el tipo de producto y/o la categoría ha logrado alcanzar.
-DECLIVE.
Presenta disminución de la demanda por ende las ventas tienden a disminuir o Desaparecer, la competencia baja en intensidad.

5 REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Alonso, V. Retórica, democracia y crisis. Un estudio de teoría política Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 2010. Bárcena. F. El oficio de la Ciudadanía. Introducción a la Educación Política. Barcelona: Paidós, 1997.

6 CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS**	**INSTRUCTOR**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOCTENOLOGIA**	**08/08/2024**

			EL PORVENIR	

7 **CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión de proyectos comunitarios
- Código del Programa de Formación: 42110127
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto Formativo:
- Competencia:

Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa.

- Resultados de Aprendizaje:

1- Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos, de acuerdo a técnicas y normativas vigentes.

2- Comprenderlas diferentes metodologías para la formulación y elaboración de proyectos según necesidades de la comunidad y el contexto social.

3- Identificar las necesidades de la comunidad de acuerdo al contexto territorial cultural y creencias.

4- Elaborar proyectos de inversión social de acuerdo de acuerdo con los modelos establecidos.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz

Esta guía ha sido diseñada para acompañarlo en el proceso formativo para desarrollar la competencia sobre; "**ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y**

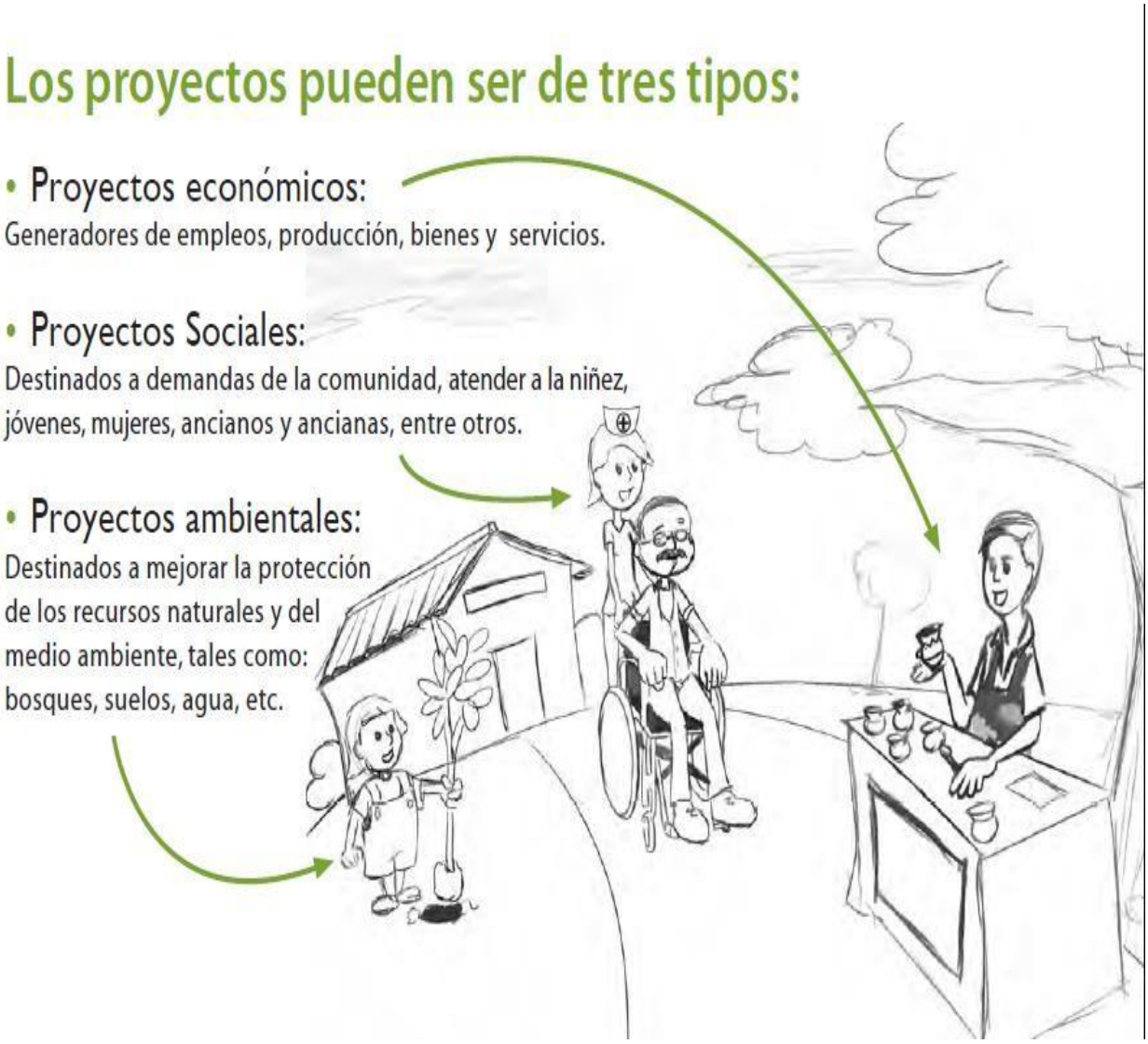
NORMATIVA". y de los elementos de la misma.

Esta formación se presenta como una ayuda educativa de aprendizaje, la cual facilita el proceso en la **GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS**, los proyectos comunitarios tienen su origen en la necesidad de ser soluciones a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tienen para el desarrollo de las regiones y de los países. De aquí la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde residen. Dicha integración lograra que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien a un grupo de personas o a toda una comunidad.



Un proyecto es… Una idea. El proyecto implica una serie de pasos dirigidos a definir una solución a un problema, o bien para aprovechar una oportunidad cuyos resultados pueden ser conocidos y valorados. Los proyectos comunitarios están orientados y elaborados por quienes forman parte de la localidad, pues son ellos quienes conocen la situación real de su zona.
En nuestra comunidad podemos obtener información de las personas, líderes, lideresas,

promotores, promotoras comunitarios, en las organizaciones gremiales, ONG y en las instituciones públicas del Estado, como son las escuelas, centros de salud, alcaldías, etc. Podremos saber cuántos somos en la comunidad, dónde estamos, cómo estamos, qué deseamos hacer.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL APRENDIZ

3.1 Actividades de reflexión inicial:

□ Descripción de actividades

- Encuentro Interactivo de manera presencial.

  - ✓ Presentación por parte del instructor de campesena
  - ✓ Presentación por parte de los aprendices.
  - ✓ Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuación cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta qué expectativas tiene sobre el curso.



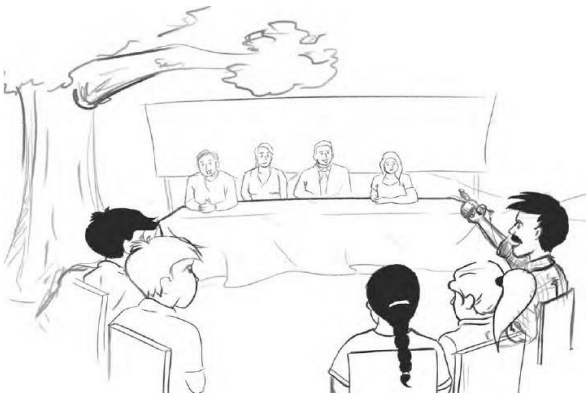
  - ✓ Socialización de las normas a tener en cuenta dentro de la formación, (reglamento del aprendiz).
  - ✓ Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de cómo se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creación de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desarrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo.
  - ✓ Espacio para dudas e inquietudes y preguntas.
  - ✓ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la **CLASIFICACIÓN** y sobre los **PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS,** la cual se encuentra en el material de apoyo **APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1**

3.1 Actividad de reflexión inicial.

1-Basado en sus conocimientos previos sobre los antecedentes de su comunidad, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

PASO 1. “REFLEXION ANTES QUE LA ACCION”.

1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad?
2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro?
3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.



Nota: “Una vez que hemos iniciado un encuentro es importante definir que el objetivo no es simplemente hacer un proyecto más, sino aprovechar las oportunidades o hacerle frente a un problema, para que pueda al mismo tiempo, ayudar al desarrollo de la comunidad”.

Las primeras 5 personas que levanten la mano presencial, por favor compartir sus respuestas en un tiempo no mayor a 5 minutos, según indicaciones del moderador y posteriormente compártalas en plenaria.

-Ambiente Requerido: Aula convencional con capacidad para 30 personas.
- Materiales: Papel y lápiz

-Duración de la actividad: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

1- Apreciado aprendiz, analizar los conceptos y definiciones sobre:



Qué es un proyecto?
¿Qué es un perfil de proyecto?
¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos?
¿Cómo hacer el proyecto paso a paso?

Por tal razón, la invitación es a realizar una lectura sobre los temas mencionados anteriormente, que le permita identificar conceptos y asi aplicarlos a la Gestion de Proyectos Comunitarios. Para lo cual se debe apoyar con la información del material de apoyo. Esta actividad se debe socializar en plenaria.

2. Mencione 3 ejemplos sobre cada uno de los tipos de proyectos, esta actividad se realiza en grupo de 3 aprendices, para lo cual se debe apoyar en el materia de apoyo.

2.1 ¿Para usted porque es importante los proyectos comunitarios?

2.2 ¿Quiénes pueden dar información sobre las necesidades de la comunidad?

2.3 ¿Quiénes pueden presentar, formular, gestionar y ejecutar proyectos?

2.4 ¿ Ciclo de vida de un proyecto?.

3. Estimado aprendiz, conociendo los conceptos y definiciones anteriores, aplíquelos a su vida diaria para la preparación de una comida, donde se debe pasar por una series de paso, para dar respuesta a la pregunta principal. Esta actividad se debe realizar en grupos de 3 aprendices y socializar en plenaria su respuestas.

3.1 ¿Tenemos hambre?

3.2 ¿Qué deseamos comer hoy?

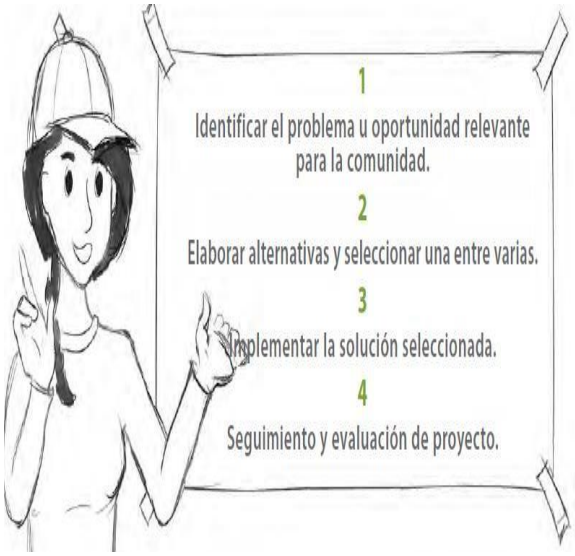
3.3 ¿Qué podemos comer? (según lo que tengamos en la cocina ese dia)

3..4. identificar el tema

3.5 después discutimos sobre el ¿Cómo? ¿cuando? ¿Dónde? ¿con quien? ¿Para quién hacer la comida? (definir alternativas).

3.6 Luego defina cuando se cocinara y consumirá (implementación)

3.7 Al final valoramos si todo salió bien, si la comida estaba buena, si era suficiente y si la gente quedo satisfecha (evaluación).



- *Teniendo en cuenta los siguientes conceptos.*

1- *Realice un ejercicio didáctico de sopas de letras sobre Proyectos Comunitarios y Formulación y Evaluación de Proyectos, en actividad se debe explicar a que hace referencia cada uno de estos términos antes mencionados y se debe socializar en plenaria de forma individual.*

La intención de esta actividad es conceptualizar las palabras que hacen referencia a una Idea de Negocio.

Sopa de letras de PROYECTO COMUNITARIO 2

T	L	P	R	O	B	L	E	M	A	S	E	M	I	L	C	R	A	C
O	I	D	A	T	A	A	U	N	M	S	R	A	A	N	A	C	A	N
I	M	P	O	R	T	A	N	C	I	A	C	N	I	T	R	U	E	I
A	P	A	L	O	C	L	R	E	P	L	A	T	D	R	A	O	C	I
F	I	N	A	L	I	D	A	D	L	E	N	E	E	E	C	E	N	I
T	E	S	E	E	T	M	T	E	A	N	C	N	S	A	T	D	E	N
O	Z	D	J	I	A	O	T	N	N	E	H	I	T	I	E	U	L	V
E	A	T	B	S	L	O	E	A	T	C	A	M	R	M	R	C	R	E
S	D	D	P	C	A	S	P	R	A	E	S	I	U	E	I	A	R	S
E	E	B	R	O	D	E	R	E	D	S	D	E	C	D	S	T	Z	T
O	C	T	O	L	E	E	O	A	E	I	E	N	T	R	T	I	A	I
M	A	A	D	O	A	S	Y	S	A	D	P	T	U	C	I	V	R	G
G	L	E	U	N	R	E	E	V	R	A	O	O	R	N	C	O	B	A
T	L	C	C	I	B	O	C	E	B	D	R	D	A	O	A	O	N	C
R	E	S	T	A	O	L	T	R	O	E	T	E	L	E	S	I	E	I
Z	P	M	I	A	L	O	O	D	L	S	I	R	E	E	H	D	A	O
U	C	S	V	C	E	I	D	E	E	M	V	I	S	E	A	S	C	N
A	I	C	O	E	S	I	E	S	S	A	A	O	P	U	E	B	L	O
C	U	M	U	N	I	T	A	R	I	O	S	S	D	B	S	E	O	I

Palabras a encontrar:

PROYECTO	FINALIDAD	PROBLEMAS
CUMUNITARIO	IMPORTANCIA	AREASVERDES
PRODUCTIVO	ESTRUCTURALES	LIMPIEZADECALLE
EDUCATIVO	COLONIA	TALADEARBOLES
INVESTIGACION	PUEBLO	PLANTADEARBOLES
CARACTERISTICAS	NECESIDADES	MANTENIMIENTODERIOS
CANCHASDEPORTIVAS		

Sopa de letras de FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

A	U	F	I	S	U	O	N	C	M	R	N	E	
E	M	L	O	A	S	U	C	L	A	R	O	T	
T	P	B	A	R	F	A	G	E	A	Y	O	U	
R	E	N	I	A	E	I	E	I	O	T	S	R	
A	R	V	A	E	G	S	G	A	N	N	A	I	
N	S	L	A	R	N	R	T	E	I	A	L	S	
S	O	R	E	S	E	T	I	A	L	E	U	T	
P	N	S	L	N	A	M	A	C	L	D	D	I	
O	A	S	E	S	A	T	S	L	O	E	Q	C	
R	L	V	E	E	V	R	A	O	E	L	S	O	
T	E	S	N	O	E	L	P	S	T	S	A	S	
E	S	A	A	L	U	C	T	U	A	A	I	S	
M	S	V	I	V	I	E	N	D	A	S	A	R	

Palabras a encontrar:

AGRICOLAS	AMBIENTALES	VIVIENDA
FORESTALES	ENERGIA	SANEAMIENTO
TURISTICOS	TRANSPORTE	PERSONALES
SALUD		

1. Teniendo en cuenta la temática anterior y el material de apoyo el aprendiz deberá dar respuesta a las siguientes actividades.

PASO 2.

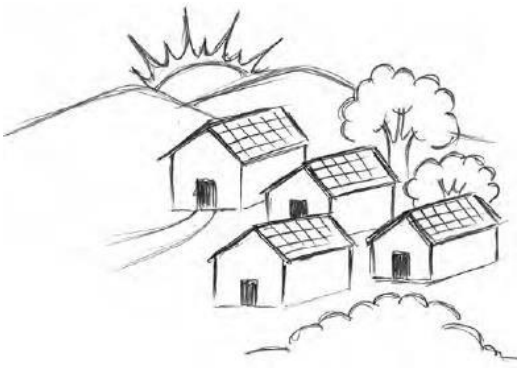
FORMULEMOS EL DIAGNOSTICO O ANTECEDENTES

Es la explicación del problema que deseamos resolver o la oportunidad que deseamos aprovechar.

1. Cual es la necesidad de nuestra comunidad.
2. Cual es el principal problema que nos afecta
3. Cual es la oportunidad que deseamos aprovechar.
4. Cual podría ser la mejor acción para nuestra comunidad

A. Describir el contexto de la comunidad.

Preguntas importantes para definir el contexto de un proyecto.



a. Aspectos geográficos: Ubicación – clima – suelo de la comunidad – etc.

b. Aspectos sociales: ¿Cuánta población hay? ¿Cuántas familias hay? ¿Cuántos niños? ¿Cuántas niñas? ¿jóvenes? ¿adultos? ¿mujeres? ¿Cuál es el estado de escolaridad y salud?

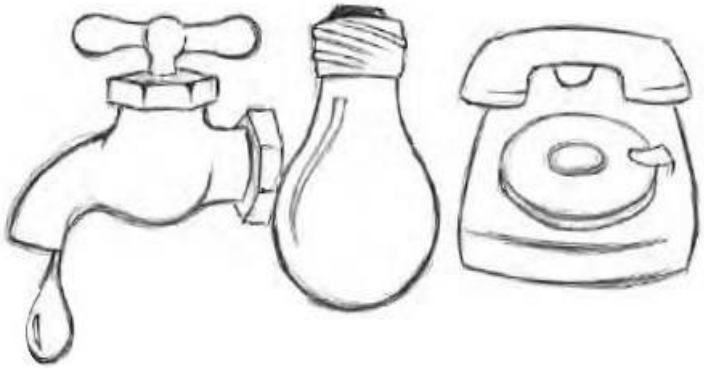
c. Infraestructura de la comunidad: ¿Qué servicios (aguas – luz - teléfono – caminos) hay en la comunidad? ¿Quiénes tienen acceso a estos servicios?

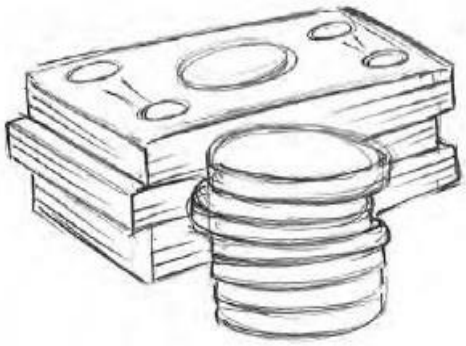


d. Aspectos económicos: ¿Cuáles son las principales actividades económicas (ganadería – agricultura – piscicultura y otras) ¿Cuántas personas ocupados y desocupados hay? ¿Cuáles son las fuentes de trabajo en la zona?

e. Aspectos institucionales: ¿Qué instituciones están presentes en la comunidad (alcaldías – ministerios – policía – etc).

- Ambientes requeridos: aula convencional para 50 personas
- Materiales: marcadores, borrador, tablero y otros.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 8 horas





B. Seleccione el problema principal.
¿Cuál es el problema que genera

2. 4 Actividades de apropiación.

Descripción de las actividades

3.3 actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

3.3.1 Desarrollar la actividad para promover habilidades sociales y ocupacionales del individuo, después de haber recibido del instructor de campesena la correspondiente presentación del tema, de haber visto los alcances, y de haber conocido los campos de aplicación de esos conceptos, desarrollar las siguientes actividades:

1- Desarrollar una idea de negocios.
2- Conocer la problemática de la comunidad.
3- Identificar la competencia si la hay.

Ambiente: aula con capacidad para 20 aprendices. Materiales:
tablero, marcadores, borrador y otros
Tiempo estimado para el desarrollo dela actividad 8 horas.
Evidencias: listados de asistencia.

3.3. Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos comunitarios.

3.4 El aprendiz deberá estudiar el documento de apoyo a la formación sobre la **CAPACITACION SOBRE LA ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACION COMUNITARIA,** el cual fue compartido a través del grupo de WhatsApp y en físico como material de apoyo, luego debe preparar

- Ambiente Requerido: aula con capacidad para 20 aprendices.
- Materiales: tablero, marcadores, papel y otros,
- **Tiempo estimado para la actividad 16 horas**

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

3.5 Actividad valorativa.

Descripción: para el desarrollo de esta actividad debemos responder la siguiente pregunta, porque son importantes los proyectos comunitarios?

Ambiente requerido aula con capacidad para 20 aprendices

Materiales: tablero, marcadores, papel, lápiz yotros.

Tiempo estimado para la formación 8 horas

3 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
Ejecución	Desarrollar habilidades y destrezas en la presentación de un plan de negocios. Establecer un plan de negocios acorde con las necesidades de la comunidad	Realizar las actividades de resultado de aprendizaje de la competencia del programa de formación. Desarrollar una idea de negocios Conocer los costos de producción Identificar a sus competidores	**Evidencias de Conocimiento :** Mecanismo de sensibilización y de divulgación en las comunidades. - componentes del proyecto: marco de referencia, diagnostico, matriz de priorización de problemas, líneas de acción estratégicas, mecanismos de evaluación. - medios de gestión de la información en actividades de participación comunitaria. - estrategias de participación comunitaria: análisis situacional, priorización de acciones, árbol de problemas, cartografía social y mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz dofa, marco lógico, plan operativo, sistema de evaluación y seguimiento. - el proyecto en el contexto institucional de la organización y de la gestión	Aplica Diferentes Técnicas De Diagnóstico Para La Elaboración De Proyectos Comunitarios Locales Según La Normatividad Establecida. - Interpreta Los Resultados Para La Preparación Del Diagnóstico Según Metodología De Trabajo. - Reivindica La Participación Comunitaria Y Crea Espacios De Interlocución Entre El Ciudadano Y La Administración Según Metodología Y Normas Vigentes. - Aplica Técnicas Para La Intervención De La Comunidad En La Presentación De Las Necesidades Locales, Según Metodología Y Técnicas De Comunicación. - Aplica Las Metodologías De Proyectos De Inversión En La Elaboración De Proyectos Comunitarios De	Talleres Socialización en grupo Evaluación individual Sopas de letras

			comunitaria. - participación comunitaria asociada: soporte legal. - organismos comunal **Evidencias de Desempeño** Elaborar un diagnóstico económico, social, ambiental y cultural del municipio. - utilizar estrategias para la participación comunitaria. - identificar medios de producción y ventajas comparativas del municipio **Evidencias de Producto:** Elabora el proyecto comunitario teniendo en cuenta las fases del proyecto y metodología establecidas	Acuerdo Al Sector Y Necesidades Identificadas En El Diagnostico. - Clasifica Las Necesidades De La Localidad Para La Estructuración De Soluciones Integrales, Según Técnicas Y Normatividad Vigente. - Elabora El Proyecto Comunitario Teniendo En Cuenta Las Fases Del Proyecto Y Metodología Establecidas. - Valora El Impacto De Los Proyectos De Acuerdo Con Términos Humanos, Económicos Y Medio Ambientales Para El Desarrollo De La Localidad. - Define Recursos En La Elaboración Del Proyecto Comunitario Para Su Desarrollo.	

4 GLOSARIO DE TERMINOS.

Juntas de acción comunal

Las JAC o Juntas de Acción Comunal son organizaciones civiles de carácter Comunitario y naturaleza solidaria, a su vez son las encargadas de representar a las comunidades

Gestión Comunitaria

Capacidad que tienen todos los integrantes de una sociedad, con un entorno común.

Dignatario

Es aquel que está investido de una dignidad', de un cargo honorífico y de autoridad, mientras que mandatario alude a la persona que ocupa un 'cargo muy relevante en la gobernación y representación del Estado', de acuerdo con el Diccionario

académico.15 sep. 2013.

Autogestión

Supone a una serie de metodologías, estrategias, entre otras cuestiones, que se ponen en práctica y que permiten que los individuos u organizaciones puedan direccionar y tomar decisiones en sus actividades para así cumplir los objetivos que se hayan propuesto. Principalmente esta propuesta tiene como misión que sean las propias personas quienes puedan cumplir sus objetivos gracias a sus propios esfuerzos y decisiones. Tomado de http://definicion.de/autogestion/#ixzz4Ivi9pIz6

Comunismo

Es un movimiento político que promueve la formación de una sociedad sin clases sociales, donde los medios de producción sean de propiedad común. Esto implica que la propiedad privada de dichos medios no existiría, lo que llevaría el poder a la clase trabajadora (Pérez y Gardey, 2009).

Socialista

Sistema de organización económico y social que propone la igualdad de clases, la intervención del estado y la abolición de la propiedad privada.

Carta Magna

Es el título que se le da al documento que representa todos los derechos y deberes que una sociedad constituida como nación debe gozar y cumplir respectivamente. **Impugnación**

Consiste, básicamente, en refutar alguna idea o creencia, partiendo de un argumento que explique el porqué del error en la base fundamental de aquella afirmación

Inspección

El objetivo de una inspección es hallar características físicas significativas para determinar cuáles son normales y distinguirlas de aquellas características anormales. **Cuantitativos**

La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística.

Ciclo Cibernético de Transformación

Es el flujograma ejecutado por cualquier sistema desde la entrada hasta la salida con un feedback que genera un retorno a las entradas en el que se pueden corregir las deficiencias y fortalecer los puntos que han funcionado de manera acertada.

Formulación de proyectos

Es un instrumento en el cuál se plantea la solución a un problema o la satisfacción de una necesidad sentida por la colectividad; es decir, es un plan de acción detallado que resuelve un problema, una necesidad colectiva, situacional, corresponsable y cogestionaría de la comunidad (Franco, 2010).

Acción comunal

Es una expresión social organizada, autónoma y solidaria de la sociedad civil, cuyo propósito es promover un desarrollo integral, sostenible y sustentable, construido a partir del ejercicio de la democracia.

Asamblea general

Es la máxima autoridad del organismo de Acción Comunal respectivo. Está integrada por todos los afiliados o delegados, cada uno de los cuales actúa con voz y voto.

Asociación de juntas de acción comunal

Tienen la misma naturaleza jurídica que las Juntas de Acción Comunal y se constituye con los organismos de primer grado fundadores y los que posteriormente se **afilien.**

Calidad de dignatario

Se adquiere la calidad de dignatario de un organismo de Acción Comunal, los que hayan sido elegidos para el desempeño de cargos en los órganos de dirección, administración, vigilancia, conciliación y representación.

Comisiones de trabajo

Son los órganos encargados de ejecutar los planes, programas y proyectos que defina la comunidad. El número, nombre y funciones de las comisiones deben ser determinados por la asamblea general.

Convocatoria

Es el llamado que se hace a los integrantes de la asamblea por los procedimientos estatutarios, para comunicar sitio, fecha y hora de la reunión o de las votaciones y demás aspectos establecidos para tal efecto.

Desarrollo de la comunidad

Es el conjunto de procesos económicos, políticos, culturales y sociales, que integran los esfuerzos de la población, sus organizaciones y las del Estado, para mejorar la calidad de vida de las comunidades.

5 REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Alonso, V. Retórica, democracia y crisis. Un estudio de teoría política Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 2010. Bárcena. F. El oficio de la Ciudadanía. Introducción a la Educación Política. Barcelona: Paidós, 1997.

6 CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS**	**INSTRUCTOR**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOCTENOLOGIA EL PORVENIR**	**19/07/2024**

7 **CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión de proyectos comunitarios
- Código del Programa de Formación: 42110127
- Nombre del Proyecto Formativo:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto Formativo:
- Competencia:

Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa.

- Resultados de Aprendizaje:

1- Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos, de acuerdo a técnicas y normativas vigentes.

2- Comprenderlas diferentes metodologías para la formulación y elaboración de proyectos según necesidades de la comunidad y el contexto social.

3- Identificar las necesidades de la comunidad de acuerdo al contexto territorial cultural y creencias.

4- Elaborar proyectos de inversión social de acuerdo de acuerdo con los modelos establecidos.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz

Esta guía ha sido diseñada para acompañarlo en el proceso formativo para desarrollar la competencia sobre; "**ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y**

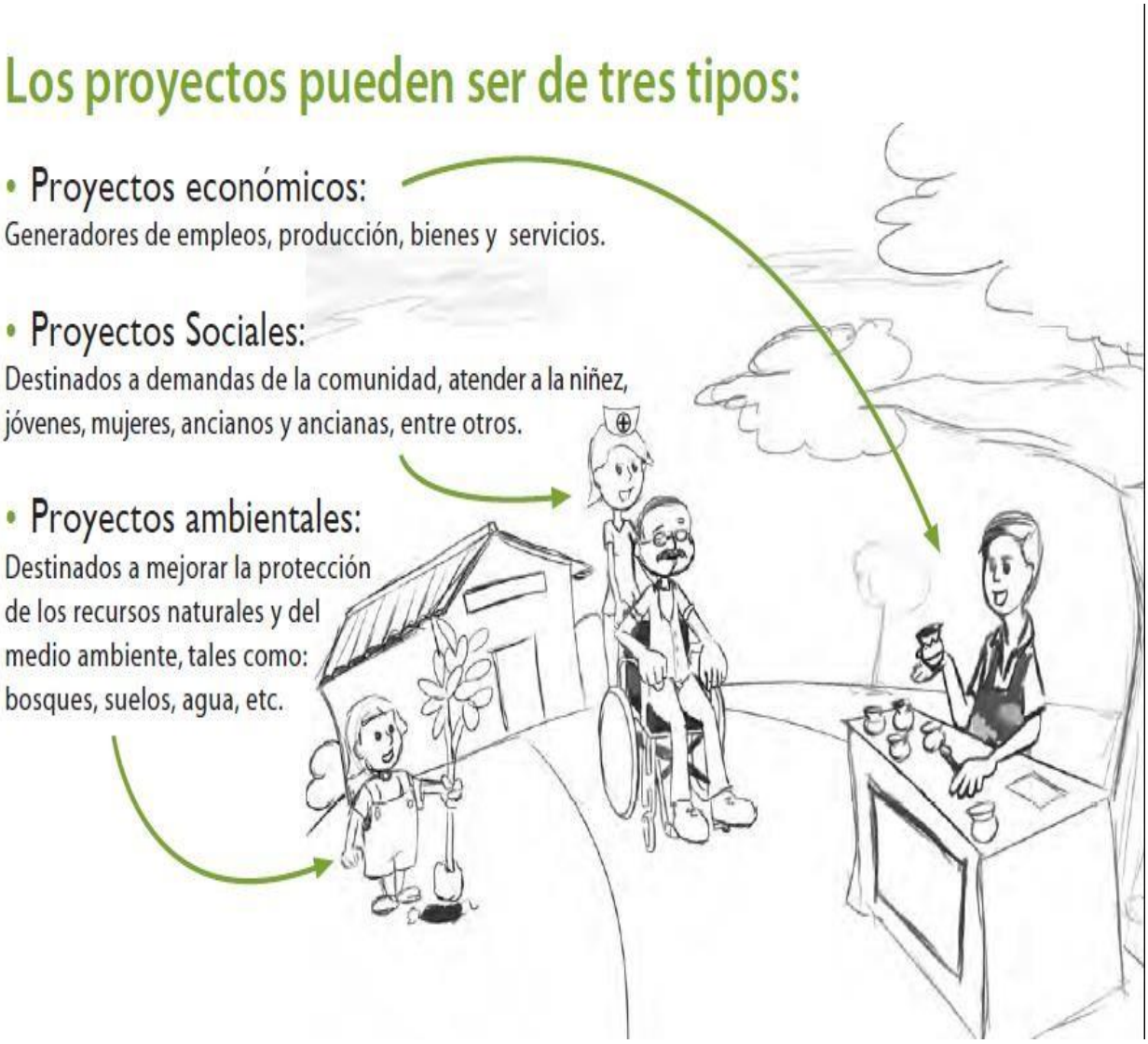
NORMATIVA". y de los elementos de la misma.

Esta formación se presenta como una ayuda educativa de aprendizaje, la cual facilita el proceso en la **GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS**, los proyectos comunitarios tienen su origen en la necesidad de ser soluciones a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tienen para el desarrollo de las regiones y de los países. De aquí la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde residen. Dicha integración lograra que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien a un grupo de personas o a toda una comunidad.



Un proyecto es… Una idea. El proyecto implica una serie de pasos dirigidos a definir una solución a un problema, o bien para aprovechar una oportunidad cuyos resultados pueden ser conocidos y valorados. Los proyectos comunitarios están orientados y elaborados por quienes forman parte de la localidad, pues son ellos quienes conocen la situación real de su zona.
En nuestra comunidad podemos obtener información de las personas, líderes, lideresas,

promotores, promotoras comunitarios, en las organizaciones gremiales, ONG y en las instituciones públicas del Estado, como son las escuelas, centros de salud, alcaldías, etc. Podremos saber cuántos somos en la comunidad, dónde estamos, cómo estamos, qué deseamos hacer.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL APRENDIZ

3.1 Actividades de reflexión inicial:

□ Descripción de actividades

- Encuentro Interactivo de manera presencial.

  - ✓ Presentación por parte del instructor de campesena
  - ✓ Presentación por parte de los aprendices.
  - ✓ Para dicha actividad todos los aprendices se ubican en mesa redonda, donde daremos inicio a la formación, a continuación cada uno se presenta con su nombre, a que se dedica y nos cuenta qué expectativas tiene sobre el curso.



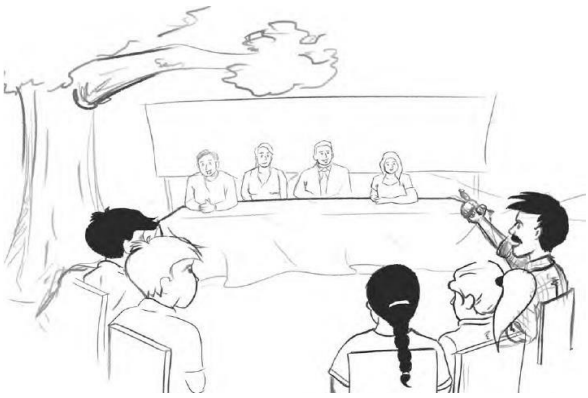
  - ✓ Socialización de las normas a tener en cuenta dentro de la formación, (reglamento del aprendiz).
  - ✓ Socialización de la guía de aprendizaje, explicación de cómo se desarrollaran las actividades expuestas en la guía, metodología de la formación y creación de un grupo de WhatsApp, para tenerlo como apoyo en la formación, a este grupo de WhatsApp se enviaran algunas actividades desarrolladas por el aprendiz y se tendrán como principal medio de comunicación interna del grupo.
  - ✓ Espacio para dudas e inquietudes y preguntas.
  - ✓ Para finalizar los aprendices hacen una reflexión sobre la **CLASIFICACIÓN** y sobre los **PASOS PARA LA FORMULACION DE PROYECTOS,** la cual se encuentra en el material de apoyo **APRENDAMOS HACER PROYECTOS COMUNITARIOS_Modulo 1**

3.1 Actividad de reflexión inicial.

1-Basado en sus conocimientos previos sobre los antecedentes de su comunidad, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

PASO 1. “REFLEXION ANTES QUE LA ACCION”.

1. ¿Escribir en una hoja los principales acontecimientos del pasado que marcaron nuestra comunidad?
2. ¿Reflexione sobre la manera y forma en que se imaginan su comunidad en el futuro?
3. Mensione tres temas prioritarios para alcanzar lo que quereremos en nuestra comunidad en futuro.



Nota: “Una vez que hemos iniciado un encuentro es importante definir que el objetivo no es simplemente hacer un proyecto más, sino aprovechar las oportunidades o hacerle frente a un problema, para que pueda al mismo tiempo, ayudar al desarrollo de la comunidad”.

Las primeras 5 personas que levanten la mano presencial, por favor compartir sus respuestas en un tiempo no mayor a 5 minutos, según indicaciones del moderador y posteriormente compártalas en plenaria.

-Ambiente Requerido: Aula convencional con capacidad para 30 personas.
- Materiales: Papel y lápiz

-Duración de la actividad: 4 Horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

1- Apreciado aprendiz, analizar los conceptos y definiciones sobre:



Qué es un proyecto?
¿Qué es un perfil de proyecto?
¿Quiénes pueden dar información y donde la encontramos?
¿Cómo hacer el proyecto paso a paso?

Por tal razón, la invitación es a realizar una lectura sobre los temas mencionados anteriormente, que le permita identificar conceptos y asi aplicarlos a la Gestion de Proyectos Comunitarios. Para lo cual se debe apoyar con la información del material de apoyo. Esta actividad se debe socializar en plenaria.

2. Mencione 3 ejemplos sobre cada uno de los tipos de proyectos, esta actividad se realiza en grupo de 3 aprendices, para lo cual se debe apoyar en el materia de apoyo.

2.1 ¿Para usted porque es importante los proyectos comunitarios?
2.2 ¿Quiénes pueden dar información sobre las necesidades de la comunidad?
2.3 ¿Quiénes pueden presentar, formular, gestionar y ejecutar proyectos?
2.4 ¿ Ciclo de vida de un proyecto?.

3. Estimado aprendiz, conociendo los conceptos y definiciones anteriores, aplíquelos a su vida diaria para la preparación de una comida, donde se debe pasar por una series de paso, para dar respuesta a la pregunta principal. Esta actividad se debe realizar en grupos de 3 aprendices y socializar en plenaria su respuestas.

3.1 ¿Tenemos hambre?
3.2 ¿Qué deseamos comer hoy?

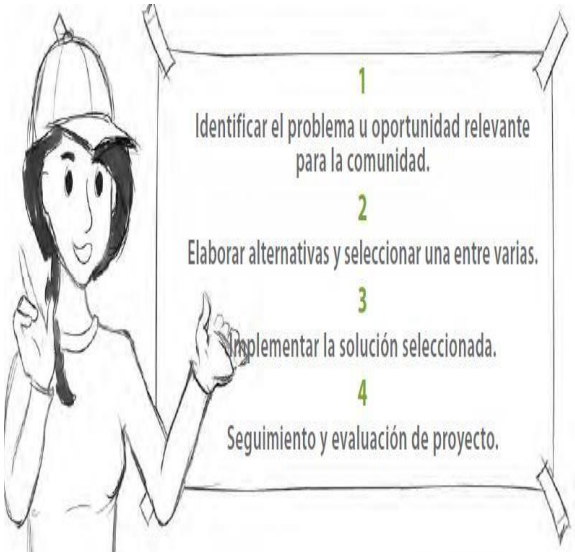
3.3 ¿Qué podemos comer? (según lo que tengamos en la cocina ese dia)

3..4. identificar el tema

3.5 después discutimos sobre el ¿Cómo? ¿cuando? ¿Dónde? ¿con quien? ¿Para quién hacer la comida? (definir alternativas).

3.6 Luego defina cuando se cocinara y consumirá (implementación)

3.7 Al final valoramos si todo salió bien, si la comida estaba buena, si era suficiente y si la gente quedo satisfecha (evaluación).



- *Teniendo en cuenta los siguientes conceptos.*

1- *Realice un ejercicio didáctico de sopas de letras sobre Proyectos Comunitarios y Formulación y Evaluación de Proyectos, en actividad se debe explicar a que hace referencia cada uno de estos términos antes mencionados y se debe socializar en plenaria de forma individual.*

La intención de esta actividad es conceptualizar las palabras que hacen referencia a una Idea de Negocio.

Sopa de letras de PROYECTO COMUNITARIO 2

T	L	P	R	O	B	L	E	M	A	S	E	M	I	L	C	R	A	C
O	I	D	A	T	A	A	U	N	M	S	R	A	A	N	A	C	A	N
I	M	P	O	R	T	A	N	C	I	A	C	N	I	T	R	U	E	I
A	P	A	L	O	C	L	R	E	P	L	A	T	D	R	A	O	C	I
F	I	N	A	L	I	D	A	D	L	E	N	E	E	E	C	E	N	I
T	E	S	E	E	T	M	T	E	A	N	C	N	S	A	T	D	E	N
O	Z	D	J	I	A	O	T	N	N	E	H	I	T	I	E	U	L	V
E	A	T	B	S	L	O	E	A	T	C	A	M	R	M	R	C	R	E
S	D	D	P	C	A	S	P	R	A	E	S	I	U	E	I	A	R	S
E	E	B	R	O	D	E	R	E	D	S	D	E	C	D	S	T	Z	T
O	C	T	O	L	E	E	O	A	E	I	E	N	T	R	T	I	A	I
M	A	A	D	O	A	S	Y	S	A	D	P	T	U	C	I	V	R	G
G	L	E	U	N	R	E	E	V	R	A	O	O	R	N	C	O	B	A
T	L	C	C	I	B	O	C	E	B	D	R	D	A	O	A	O	N	C
R	E	S	T	A	O	L	T	R	O	E	T	E	L	E	S	I	E	I
Z	P	M	I	A	L	O	O	D	L	S	I	R	E	E	H	D	A	O
U	C	S	V	C	E	I	D	E	E	M	V	I	S	E	A	S	C	N
A	I	C	O	E	S	I	E	S	S	A	A	O	P	U	E	B	L	O
C	U	M	U	N	I	T	A	R	I	O	S	S	D	B	S	E	O	I

Palabras a encontrar:

PROYECTO	FINALIDAD	PROBLEMAS
CUMUNITARIO	IMPORTANCIA	AREASVERDES
PRODUCTIVO	ESTRUCTURALES	LIMPIEZADECALLE
EDUCATIVO	COLONIA	TALADEARBOLES
INVESTIGACION	PUEBLO	PLANTADEARBOLES
CARACTERISTICAS	NECESIDADES	MANTENIMIENTODERIOS
CANCHASDEPORTIVAS		

Sopa de letras de FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

A	U	F	I	S	U	O	N	C	M	R	N	E	
E	M	L	O	A	S	U	C	L	A	R	O	T	
T	P	B	A	R	F	A	G	E	A	Y	O	U	
R	E	N	I	A	E	I	E	I	O	T	S	R	
A	R	V	A	E	G	S	G	A	N	N	A	I	
N	S	L	A	R	N	R	T	E	I	A	L	S	
S	O	R	E	S	E	T	I	A	L	E	U	T	
P	N	S	L	N	A	M	A	C	L	D	D	I	
O	A	S	E	S	A	T	S	L	O	E	Q	C	
R	L	V	E	E	V	R	A	O	E	L	S	O	
T	E	S	N	O	E	L	P	S	T	S	A	S	
E	S	A	A	L	U	C	T	U	A	A	I	S	
M	S	V	I	V	I	E	N	D	A	S	A	R	

Palabras a encontrar:

AGRICOLAS	AMBIENTALES	VIVIENDA
FORESTALES	ENERGIA	SANEAMIENTO
TURISTICOS	TRANSPORTE	PERSONALES
SALUD		

1. Teniendo en cuenta la temática anterior y el material de apoyo el aprendiz deberá dar respuesta a las siguientes actividades.

PASO 2.

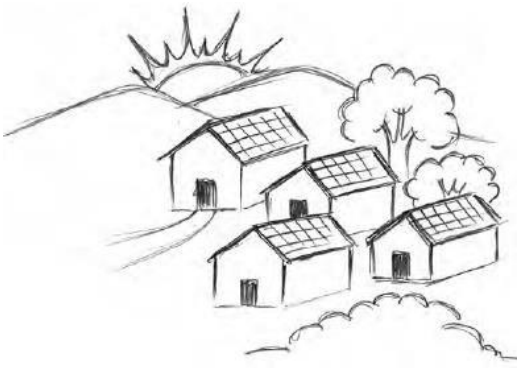
FORMULEMOS EL DIAGNOSTICO O ANTECEDENTES

Es la explicación del problema que deseamos resolver o la oportunidad que deseamos aprovechar.

1. Cual es la necesidad de nuestra comunidad.
2. Cual es el principal problema que nos afecta
3. Cual es la oportunidad que deseamos aprovechar.
4. Cual podría ser la mejor acción para nuestra comunidad

A. Describir el contexto de la comunidad.

Preguntas importantes para definir el contexto de un proyecto.



a. Aspectos geográficos: Ubicación – clima – suelo de la comunidad – etc.

b. Aspectos sociales: ¿Cuánta población hay? ¿Cuántas familias hay? ¿Cuántos niños? ¿Cuántas niñas? ¿jóvenes? ¿adultos? ¿mujeres? ¿Cuál es el estado de escolaridad y salud?

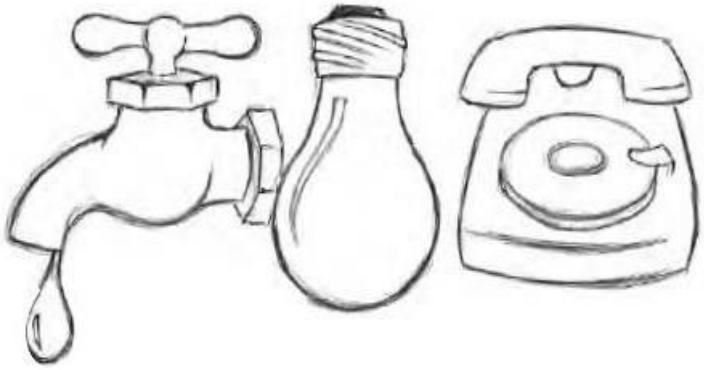
c. Infraestructura de la comunidad: ¿Qué servicios (aguas – luz - teléfono – caminos) hay en la comunidad? ¿Quiénes tienen acceso a estos servicios?

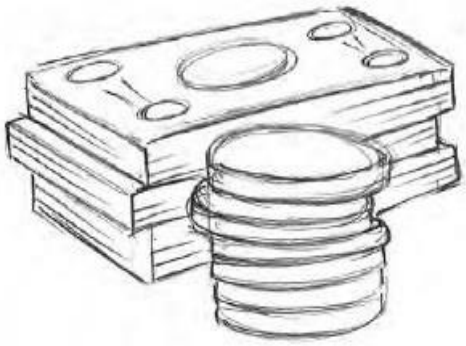


d. Aspectos económicos: ¿Cuáles son las principales actividades económicas (ganadería – agricultura – piscicultura y otras) ¿Cuántas personas ocupados y desocupados hay? ¿Cuáles son las fuentes de trabajo en la zona?

e. Aspectos institucionales: ¿Qué instituciones están presentes en la comunidad (alcaldías – ministerios – policía – etc).

- Ambientes requeridos: aula convencional para 50 personas
- Materiales: marcadores, borrador, tablero y otros.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 8 horas





B. Seleccione el problema principal.
¿Cuál es el problema que genera

2. 4 Actividades de apropiación.

Descripción de las actividades

3.3 actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)

3.3.1 Desarrollar la actividad para promover habilidades sociales y ocupacionales del individuo, después de haber recibido del instructor de campesena la correspondiente presentación del tema, de haber visto los alcances, y de haber conocido los campos de aplicación de esos conceptos, desarrollar las siguientes actividades:

1- Desarrollar una idea de negocios.
2- Conocer la problemática de la comunidad.
3- Identificar la competencia si la hay.

Ambiente: aula con capacidad para 20 aprendices. Materiales:
tablero, marcadores, borrador y otros
Tiempo estimado para el desarrollo dela actividad 8 horas.
Evidencias: listados de asistencia.

3.3. Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta los temas tratados de las sesiones anteriores, haga una socialización en plenaria en grupo de 3 aprendices en 10 minutos, donde se evidencie la importancia de los proyectos comunitarios.

3.4 El aprendiz deberá estudiar el documento de apoyo a la formación sobre la **CAPACITACION SOBRE LA ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACION COMUNITARIA,** el cual fue compartido a través del grupo de WhatsApp y en físico como material de apoyo, luego debe preparar

- Ambiente Requerido: aula con capacidad para 20 aprendices.
- Materiales: tablero, marcadores, papel y otros,
- **Tiempo estimado para la actividad 16 horas**

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

3.5 Actividad valorativa.

Descripción: para el desarrollo de esta actividad debemos responder la siguiente pregunta, porque son importantes los proyectos comunitarios?

Ambiente requerido aula con capacidad para 20 aprendices

Materiales: tablero, marcadores, papel, lápiz yotros.

Tiempo estimado para la formación 8 horas

3 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
Ejecución	Desarrollar habilidades y destrezas en la presentación de un plan de negocios. Establecer un plan de negocios acorde con las necesidades de la comunidad	Realizar las actividades de resultado de aprendizaje de la competencia del programa de formación. Desarrollar una idea de negocios Conocer los costos de producción Identificar a sus competidores	**Evidencias de Conocimiento :** Mecanismo de sensibilización y de divulgación en las comunidades. - componentes del proyecto: marco de referencia, diagnostico, matriz de priorización de problemas, líneas de acción estratégicas, mecanismos de evaluación. - medios de gestión de la información en actividades de participación comunitaria. - estrategias de participación comunitaria: análisis situacional, priorización de acciones, árbol de problemas, cartografía social y mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz mecanismos de negociación. - herramientas de apoyo: matriz dofa, marco lógico, plan operativo, sistema de evaluación y seguimiento. - el proyecto en el contexto institucional de la organización y de la gestión	Aplica Diferentes Técnicas De Diagnóstico Para La Elaboración De Proyectos Comunitarios Locales Según La Normatividad Establecida. - Interpreta Los Resultados Para La Preparación Del Diagnóstico Según Metodología De Trabajo. - Reivindica La Participación Comunitaria Y Crea Espacios De Interlocución Entre El Ciudadano Y La Administración Según Metodología Y Normas Vigentes. - Aplica Técnicas Para La Intervención De La Comunidad En La Presentación De Las Necesidades Locales, Según Metodología Y Técnicas De Comunicación. - Aplica Las Metodologías De Proyectos De Inversión En La Elaboración De Proyectos Comunitarios De	Talleres Socialización en grupo Evaluación individual Sopas de letras

			comunitaria. - participación comunitaria asociada: soporte legal. - organismos comunal **Evidencias de Desempeño** Elaborar un diagnóstico económico, social, ambiental y cultural del municipio. - utilizar estrategias para la participación comunitaria. - identificar medios de producción y ventajas comparativas del municipio **Evidencias de Producto:** Elabora el proyecto comunitario teniendo en cuenta las fases del proyecto y metodología establecidas	Acuerdo Al Sector Y Necesidades Identificadas En El Diagnostico. - Clasifica Las Necesidades De La Localidad Para La Estructuración De Soluciones Integrales, Según Técnicas Y Normatividad Vigente. - Elabora El Proyecto Comunitario Teniendo En Cuenta Las Fases Del Proyecto Y Metodología Establecidas. - Valora El Impacto De Los Proyectos De Acuerdo Con Términos Humanos, Económicos Y Medio Ambientales Para El Desarrollo De La Localidad. - Define Recursos En La Elaboración Del Proyecto Comunitario Para Su Desarrollo.	

4 GLOSARIO DE TERMINOS.

Juntas de acción comunal

Las JAC o Juntas de Acción Comunal son organizaciones civiles de carácter Comunitario y naturaleza solidaria, a su vez son las encargadas de representar a las comunidades

Gestión Comunitaria

Capacidad que tienen todos los integrantes de una sociedad, con un entorno común.

Dignatario

Es aquel que está investido de una dignidad', de un cargo honorífico y de autoridad, mientras que mandatario alude a la persona que ocupa un 'cargo muy relevante en la gobernación y representación del Estado', de acuerdo con el Diccionario

académico.15 sep. 2013.

Autogestión

Supone a una serie de metodologías, estrategias, entre otras cuestiones, que se ponen en práctica y que permiten que los individuos u organizaciones puedan direccionar y tomar decisiones en sus actividades para así cumplir los objetivos que se hayan propuesto. Principalmente esta propuesta tiene como misión que sean las propias personas quienes puedan cumplir sus objetivos gracias a sus propios esfuerzos y decisiones. Tomado de http://definicion.de/autogestion/#ixzz4Ivi9pIz6

Comunismo

Es un movimiento político que promueve la formación de una sociedad sin clases sociales, donde los medios de producción sean de propiedad común. Esto implica que la propiedad privada de dichos medios no existiría, lo que llevaría el poder a la clase trabajadora (Pérez y Gardey, 2009).

Socialista

Sistema de organización económico y social que propone la igualdad de clases, la intervención del estado y la abolición de la propiedad privada.

Carta Magna

Es el título que se le da al documento que representa todos los derechos y deberes que una sociedad constituida como nación debe gozar y cumplir respectivamente. **Impugnación**

Consiste, básicamente, en refutar alguna idea o creencia, partiendo de un argumento que explique el porqué del error en la base fundamental de aquella afirmación

Inspección

El objetivo de una inspección es hallar características físicas significativas para determinar cuáles son normales y distinguirlas de aquellas características anormales. **Cuantitativos**

La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística.

Ciclo Cibernético de Transformación

Es el flujograma ejecutado por cualquier sistema desde la entrada hasta la salida con un feedback que genera un retorno a las entradas en el que se pueden corregir las deficiencias y fortalecer los puntos que han funcionado de manera acertada.

Formulación de proyectos

Es un instrumento en el cuál se plantea la solución a un problema o la satisfacción de una necesidad sentida por la colectividad; es decir, es un plan de acción detallado que resuelve un problema, una necesidad colectiva, situacional, corresponsable y cogestionaría de la comunidad (Franco, 2010).

Acción comunal

Es una expresión social organizada, autónoma y solidaria de la sociedad civil, cuyo propósito es promover un desarrollo integral, sostenible y sustentable, construido a partir del ejercicio de la democracia.

Asamblea general

Es la máxima autoridad del organismo de Acción Comunal respectivo. Está integrada por todos los afiliados o delegados, cada uno de los cuales actúa con voz y voto.

Asociación de juntas de acción comunal

Tienen la misma naturaleza jurídica que las Juntas de Acción Comunal y se constituye con los organismos de primer grado fundadores y los que posteriormente se **afilien.**

Calidad de dignatario

Se adquiere la calidad de dignatario de un organismo de Acción Comunal, los que hayan sido elegidos para el desempeño de cargos en los órganos de dirección, administración, vigilancia, conciliación y representación.

Comisiones de trabajo

Son los órganos encargados de ejecutar los planes, programas y proyectos que defina la comunidad. El número, nombre y funciones de las comisiones deben ser determinados por la asamblea general.

Convocatoria

Es el llamado que se hace a los integrantes de la asamblea por los procedimientos estatutarios, para comunicar sitio, fecha y hora de la reunión o de las votaciones y demás aspectos establecidos para tal efecto.

Desarrollo de la comunidad

Es el conjunto de procesos económicos, políticos, culturales y sociales, que integran los esfuerzos de la población, sus organizaciones y las del Estado, para mejorar la calidad de vida de las comunidades.

5 REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Alonso, V. Retórica, democracia y crisis. Un estudio de teoría política Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 2010. Bárcena. F. El oficio de la Ciudadanía. Introducción a la Educación Política. Barcelona: Paidós, 1997.

6 CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS**	**INSTRUCTOR**	**CENTRO AGROPECUARIO Y BIOCTENOLOGIA EL PORVENIR**	**19/07/2024**

7 **CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

SENA	**PLAN DE TRABAJO CONCERTADO**
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3045059
COMPETENCIA	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.
INSTRUCTOR	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANA JUDITH MONSALVE BERTEL	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
CARLOS ANDRES RAMOS ZAMBRANO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024		X
DANIEL ARTURO RUIZ RAMIREZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024		X
ERLIS ESTHER GOMEZ AVILA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
FABRICIO MIGUEL CERVANTES MADERA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
JHON FREDY PALACIOS BERNAL	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
JULIA MARGARITA BATISTA HERRERA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
JULIO GUILLERMO CERVANTES MUÑOZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
LUIS ENRIQUE TRUJILLO MADRID	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
LUZ ESTELLA MEJIA PADILLA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024		X
NATALI JHOANA NIETO RAMOS	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024		X
TEODOSIA AMARANTO DE MAR	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024		X
WILLIAN MANUEL LOZANO LOPEZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	
XENIA LUZ GALARCIO ALTAMIRANDA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024		X
YORJAN SMITH HOYOS MIRANDA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIO	X		3/09/2024	X	

SENA	**PLAN DE TRABAJO CONCERTADO**
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3047104
COMPETENCIA	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.
INSTRUCTOR	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
AIDA ELIDA ECHENIQUE SUAREZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
DELFA ROSA HERNANDEZ ORTEGA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
DINA LUZ SILGADO MONTERROSA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
ETILDA ROSA GARCIA PASTRANA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024		X
GEISHA TORRES PATERNINA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
LINA JOHANA SILGADO MONTERROSA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
LUZ MERY ROQUEME FUENTES	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
LUZNEY MARIA CUADRADO MORA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
MARIA ALEJANDRA ALDANA OSPINO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
OLGA SILGADO MONTERROSA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
PETRONA PATRICIA BELLO AREVALO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
ROSA ANGELICA DELGADO MESTRA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
ROSIRIS DEL CARMEN PEREZ LEON	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
SABINA HURTADO HERNANDEZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	
YENIS AIDETH JIMENEZ MADERA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		11/09/2024	X	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3049596
COMPETENCIA	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.
INSTRUCTOR	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ABEIDIS MANUEL GONZALES ORTEGA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
CAMILO ANDRES GONZALEZ RODRIGUEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
CRISTHIAN CAMILO HERNANDEZ RODRIGUEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
CRISTHIAN DAVID NORIEGA GONZALEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
DANIEL FELIPE VEGA GONZALEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
DANIEL JOSE LUGO CONTRERAS	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
DIANA CAROLINA ORTIZ CONTRERAS	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
EDWIN DAVID NAVARRO ORTEGA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
EMERSON GARCES ORTEGA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
EYLEN CAMILA DORIA PEREZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
FABIO JOSE VILORIA MARTINEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
ISABELA SUAREZ PAYARES	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
IVANA PATRICIA MOGROVEJO MONTIEL	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
JESUS ANTONIO GONZALEZ FUENTES	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
JORGE LEONARDO LAMAR OROZCO	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
JORGE MIGUEL CEBALLO ORTEGA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
JOSE ANGEL PERALTA SALCEDO	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
JOSE IGNACIO LOPEZ ARRIETA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
JUAN CAMILO CEBALLOS CEBALLOS	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
JUAN DAVID PEREZ PAYARES	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
JUAN FELIPE MONTIEL PEÑATA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
ORLANDO CESAR GARCES ORTEGA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
RUTH ESTELA DE LA ROSA SANTAMARIA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
SANTIAGO CEBALLOS RODRIGUEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	
TALIANA ANDREA DE LA OSSA CASTAÑEDA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024		X
YEIMI PAOLA VILORIA MARTINEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		12/09/2024	X	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3066883
COMPETENCIA	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
RESULTADO DE APRENDIZAJE	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.
INSTRUCTOR	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALEXANDRA SOFIA BRUN MUÑOZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
ANTONIO JOSE USME VALVERDE	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
BEATRIZ ELENA PEREZ PEREZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
BETSY LILIANA AYALA PADILLA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
CARMEN ALICIA MELENDRES DE HOYOS	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
DIANA PAOLA RAMOS MESA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
GINA PATRICIA RAMOS LLORENTE	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
HELEN MILENA ATENCIA RUIZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
ISABELLA PEÑA GARCIA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
JASMIN VALENTINA MENDOZA CABEZA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
JUAN SEBASTIAN BUELVAS BALETA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
JULIA ISABEL MEDINA PEREZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
KAREN PATRICIA POLO LOPEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
KEVIN ANDRES CASARRUBIA MIRANDA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
LILIANA PATRICIA LOPEZ CABALLERO	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
LUIS GABRIEL PALMERA YANEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
MARIA ALEJANDRA BLANCO RHENALS	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
MARIA CAMILA ORTIZ GUERRA	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
MARIANA SOFIA JIMENEZ GONZALEZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
MILEIDI DEL CARMEN PICO MORENO	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
ORIANA PEREIRA ESCOBAR	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
SANTIAGO ROSSO PATRON	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
YULIANA YANINE YEPEZ VANEGAS	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X
YULIETH PAOLA GALARCIO FLOREZ	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
YULY AMPARO CAMACHO RICARDO	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024	X	
ZHERELIN DAYANA MONTALVO SOLANO	CONOCER LOS TIPOS DE MERCADO Y MERCADEO	X		9/09/2024		X

SENA	**PLAN DE TRABAJO CONCERTADO**
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3049855
COMPETENCIA	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.
INSTRUCTOR	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
AMAURY ANTONIO AYAZO VELASQUEZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024		X
ANGEL RAMON GALVAN GUERRA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
GABRIEL IGNACIO BELLO PALOMINO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
GREGORIO DE JESUS NOBLE PEREIRA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024		X
JORGE LUIS NEGRETE COGOLLO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
LEDIS MARGOTH HERNANDEZ DIAZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
MARGELIO EFRAIN OSORIO LUNA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
MARIA CAMILA SEVILLA MORALES	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
MILI VIRGINIA LOZANO SIERRA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
RAMIRO JOSE PLAZA BERROCAL	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
RODOLFO ANDRES PEREZ ALVAREZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
YAMILIS ISABEL DEL TORO CARDENAS	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
YENYS DEL SOCORRO PINTO MEDRANO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
YOIS SMITH PLAZA PINTO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	
YOLANDA ESTHER ESPINOSA COGOLLO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		6/09/2024	X	

SENA	**PLAN DE TRABAJO CONCERTADO**
PROGRAMA DE FORMACIÓN	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS
FICHA	3058337
COMPETENCIA	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.
INSTRUCTOR	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANA ROSA LOPEZ VELASQUEZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
ANGELA ISABEL MARTINEZ COMBATT	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024		x
ANGIE MILENA GALEANO NARVAEZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
DAYANA DEL CARMEN PEREZ MONTIEL	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024		x
EILEN PAMELA REGINO LLORENTE	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
FREDY JOSE ANAYA HOYOS	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
JHONNY AMINADADT FUENTES ALVAREZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
JINNYS JOVANA ESPITIA PEÑA	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024		x
JONATAN ALFONSO FUENTES LEON	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
JOSE MARIO VARGAS VARGAS	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
KATTY LUZ VARGAS PAEZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	
MARCOS ALBERTO MARTINEZ DIAZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024		x
RUDIS REBECA PAEZ MORENO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024		x
SIRLY MONICA PERALTA DIAZ	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024		x
WENDY LUZ RUIZ SOLANO	GENERACION DE PLAN DE NEGOCIOS	X		7/09/2024	X	

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS	Código de Programa:	42110127

Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO MONTERIA - CORDOBA	
	Denominación:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	El ambiente se encuentra en condiciones para impartir la formación
Equipos, máquinas y mobiliario:	Se cuenta con equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de la formación
Materiales de formación:	Se cuenta con los materiales de formación necesarios para el desarrollo del proyecto formativo
Biblioteca y bibliografía:	

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	Montería 03/09/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	 WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Ciudad y fecha:	Montería 03/09/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	VIVIANA BENAVIDES MESIAS

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS	Código de Programa:	42110127

Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO LOS CORDOBAS - CORDOBA	
	Denominación:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	El ambiente se encuentra en condiciones para impartir la formación
Equipos, máquinas y mobiliario:	Se cuenta con equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de la formación
Materiales de formación:	Se cuenta con los materiales de formación necesarios para el desarrollo del proyecto formativo
Biblioteca y bibliografía:	

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	Los córdobas 04/09/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	 WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Ciudad y fecha:	Los córdobas 04/09/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	VIVIANA BENAVIDES MESIAS

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

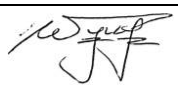
Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Programa de Formación:	MERCADEO Y VENTAS	Código de Programa:	63210007

Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO MONTERIA - CORDOBA	
	Denominación:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	El ambiente se encuentra en condiciones para impartir la formación
Equipos, máquinas y mobiliario:	Se cuenta con equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de la formación
Materiales de formación:	Se cuenta con los materiales de formación necesarios para el desarrollo del proyecto formativo
Biblioteca y bibliografía:	

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	Montería 05/09/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	 WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Ciudad y fecha:	Montería 05/09/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	VIVIANA BENAVIDES MESIAS

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

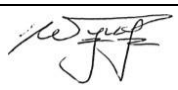
Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Programa de Formación:	MERCADEO Y VENTAS	Código de Programa:	63210007

Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO MONTERIA - CORDOBA	
	Denominación:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	El ambiente se encuentra en condiciones para impartir la formación
Equipos, máquinas y mobiliario:	Se cuenta con equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de la formación
Materiales de formación:	Se cuenta con los materiales de formación necesarios para el desarrollo del proyecto formativo
Biblioteca y bibliografía:	

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	Montería 02/09/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	 WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Ciudad y fecha:	Montería 02/09/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	VIVIANA BENAVIDES MESIAS

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS	Código de Programa:	42110127

Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO SAN PELAYO - CORDOBA	
	Denominación:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	El ambiente se encuentra en condiciones para impartir la formación
Equipos, máquinas y mobiliario:	Se cuenta con equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de la formación
Materiales de formación:	Se cuenta con los materiales de formación necesarios para el desarrollo del proyecto formativo
Biblioteca y bibliografía:	

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	San Pelayo 06/09/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Ciudad y fecha:	San Pelayo 06/09/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	VIVIANA BENAVIDES MESIAS

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR
Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS	Código de Programa:	42110127

Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO MONTERIA - CORDOBA	
	Denominación:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMATIVA	
	Tipo de Ambiente	Interno [X]	Externo [ ]

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	El ambiente se encuentra en condiciones para impartir la formación
Equipos, máquinas y mobiliario:	Se cuenta con equipos y herramientas necesarias para el desarrollo de la formación
Materiales de formación:	Se cuenta con los materiales de formación necesarios para el desarrollo del proyecto formativo
Biblioteca y bibliografía:	

DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO [X] NO APTO [ ]

Ciudad y fecha:	Montería 07/09/2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	 WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS
Ciudad y fecha:	Montería 07/09/2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	VIVIANA BENAVIDES MESIAS

SANTA ROSA 4 JUNIOS

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio Montería I.E. Santa Rosa de Lima

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	MERCADEO Y VENTAS		Código del Programa:	63210007	Ficha de Caracterización: 3066883
Competencia:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.		Resultado de Aprendizaje:	DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	
Tipo de Formación:	Titulada __ Complementaria _X_	Mes: 09-10-11 Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: wyllyalfonso@hotmail.com	Teléfono: 317 6409483

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 21	DIA 28	DIA	DIA 18	DIA 25	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	ALEXANDRA SOFIA	BRUN MUÑOZ			ALEXANDRA BRUN	ALEXANDRA BRUN				
2	ANTONIO JOSE	USME VALVERDE								
3	BEATRIZ ELENA	PEREZ PEREZ								
4	BETSY LILIANA	AYALA PADILLA			Betsy Ayala	Betsy Ayala				
5	CARMEN ALICIA	MELENDRES DE HOYOS								
6	DIANA PAOLA	RAMOS MESA			DIANA	DIANA				
7	GINA PATRICIA	RAMOS LLORENTE			GINA RAMOS	GINA RAMOS				
8	HELEN MILENA	ATENCIA RUIZ								
9	ISABELLA	PEÑA GARCIA			Isabella Peña	ISABELLA PEÑA				
10	JASMIN VALENTINA	MENDOZA CABEZA			Jasmin M	Jasmin M.				
11	JUAN SEBASTIAN	BUELVAS BALETA			&					
12	JULIA ISABEL	MEDINA PEREZ			JULIA Isabel					
13	KAREN PATRICIA	POLO LOPEZ								
14	KEVIN ANDRES	CASARRUBIA MIRANDA								
15	LILIANA PATRICIA	LOPEZ CABALLERO			Liliana López	Liliana López				
16	LUIS GABRIEL	PALMERA YANEZ								
17	MARIA ALEJANDRA	BLANCO RHENALS								
18	MARIA CAMILA	ORTIZ GUERRA			Maria Ortiz	Maria Ortiz				
19	MARIANA SOFIA	JIMENEZ GONZALEZ			Mariana J	Mariana J.				
20	MILEIDI DEL CARMEN	PICO MORENO								
21	ORIANA	PEREIRA ESCOBAR								
22	SANTIAGO	ROSSO PATRON			SANTIAGO ROSSO	SANTIAGO ROSSO				
23	YULIANA YANINE	YEPEZ VANEGAS								
24	YULIETH PAOLA	GALARCIO FLOREZ			yulieth galarcio	yulieth galarcio				
25	YULY AMPARO	CAMACHO RICARDO			Yuly	Yuly				
26	ZHERELIN DAYANA	MONTALVO SOLANO								

Powered by CamScanner

MORINDO SANTA ANA - MARTES

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio de Morindo Vereda Santa Ana

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS		Código del Programa:	42110127	Ficha de Caracterización: 3110885
Competencia:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y NORMATIVA		Resultado de Aprendizaje:	aplicar estrategias de participación comunitaria en la formación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normativa normatividad vigente	
Tipo de Formación:	Titulada ___ Complementaria _X_	Mes: 11-12 Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: wyllyalfonso@hotmail.com	Teléfono: 317 6409483

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 5-11	DIA 12-11	DIA 19	DIA 26	DIA 3	DIA 10
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	AIDYN JUDITH	LEON VELASQUEZ	x 3122071154		Aidyn Leon.					
2	ANA ELVIRA	BARRETO HOYOS	3113061408		Ana B.	Ana B.				
3	BIOLIS DEL CARMEN	VELASQUEZ SANDOBAL	3212942940	arubalhoyl0@gmail	BIOLIS Velásquez	Biolis V.				
4	CLAUDIA SOFIA	SANCHEZ OSPINO	3136319047		claudia sanchez	claudia. S				
5	DALIS PATRICIA	OSORIO PANTOJA	3218971371		Dalis Osorio	Dalis Osorio				
6	DARLYS ROSA	ROMERO PEREZ	3218915765		Dorlis Romero	Dorlis Romero				
7	DAYANA	CAUSIL HOYOS	3104333980		Dayana Causil	Dayana Causil				
8	DEILY	VILORIA ROQUEME								
9	EILIN ANDREA	MARTINEZ PEÑA	3116960690		Eilin Andrea.					
10	JENNIFER	VILLALBA VELASQUEZ	3212942940		Jennifer Villalba	Jennife Villalba				
11	KAROLD JULIANA	SEPULVEDA OSORIO	3128872427		Karold Sepulveda					
12	MARÍA JOSÉ	VARGAS ARTEAGA			María J. Vargas	María J Vargas				
13	MARIA VICTORIA	HOYOS MARTINEZ	3116651850		Maria Hoyos	Maria Hoyos.				
14	SUGEYDIS DEL ROCIO	PEÑA PEREIRA	3116960690		Sugeydis Peña.	Sugeydis Peña				
15	YERLYS JOHANA	CASTAÑO VASQUEZ	3207703223		Yerlis Castaño	Yerlis				

Powered by CamScanner

Lorica cotoca Arriba - Jueves

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio de Lorica Vereda Cotoca Arriba

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS		Código del Programa:	42110127	Ficha de Caracterización: 3108214
Competencia:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y NORMATIVA		Resultado de Aprendizaje:	aplicar estrategias de participación comunitaria en la formación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normativa normatividad vigente	
Tipo de Formación:	Titulada __ Complementaria _X_	Mes: Feb - Mar Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: wyllyalfonso@hotmail.com	Teléfono: 317 6409483

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 25-10	DIA 2-11	DIA 9-11	DIA 16-11	DIA 23-11	DIA 30-11
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	ALEJANDRO ANTONIO	NEGRETE CANTERO	3228477630	M.cantero@gmail.com	Alejandro N.	Alejandro N.	Alejandro			
2	ALEXANDER JOSE	CANTERO DORIA	3225013541	cantero Alexander@gmail.com	Alexander	cantero Doria	Alexander			
3	ANIBAL ANTONIO	NEGRETTE CANTERO	3137577087		Anibal Negrette.c	Anibal Negrette.c	Anibal Negrette.c			
4	ASMELY ENRIQUE	ORTEGA MONTES	3234957694		ASMELI	ASMELI ORTEGA	ASMELI ORTEGA			
5	CARLOS JULIO	NEGRETE CANTERO								
6	EMILDO RAMIRO	ROMERO ALVAREZ	3122354958		Emildo Romero	Emildo Romero	Emildo Romero			
7	ENILDO	CANTERO DORIA	3045383681	enildocantero@gmail.com	Enildo Cantero	Enildo Cantero	Enildo Cantero			
8	FERNANDO ANDRES	ARTEAGA MISAL	3206571592		Fernando Arteaga	Fernando Arteaga	Fernando Arteaga			
9	FERNANDO LUIS	NEGRETTE DORIA	3053477410		Francisco S.	Francisco S.	Francisco Sofan			
10	FRANCISCO MIGUEL	SOFAN RAMOS	3147772761		Fernando Negrette	Fernando Negrette	Fernando Negrette			
11	JORGE LUIS	MERCADO CAMARGO	3135613121		Jorge	Jorge	Jorge			
12	JOSE MARIA	OSORIO CANTERO			Jose Osorio C.	Jose Osorio C.	Jose Osorio C.			
13	LISARDO JOSE	NEGRETE CANTERO	3017969913		Lisardo	Lisardo	Lisardo			
14	RENSO	AVILA GUERRERO	3136030367		Renso Avila	Renso Avila	Renso Avila			
15	WILMER ANTONIO	HERNANDEZ GONZALEZ	316-456-5257		Wilmer H.	Wilmer H.	Wilmer H.			

Powered by CamScanner

CHIMA - PIMENTAL OK

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio de Chima Vereda Pimental
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS			Código del Programa:	42110127
Competencia:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y NORMATIVA			Resultado de Aprendizaje:	aplicar estrategias de participación comunitaria en la formación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normativa normatividad vigente
Duración de Formación:	Titulada ___ Complementaria _X_	Mes: 9-10 Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: Wyllyalfonso@hotmail.com	Teléfono: 317 6409483

	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 24	DIA 01	DIA 08	DIA 15	DIA 22	DIA 29
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	DIANA BEATRIZ	RAMOS GONZALEZ	3147028975		Diana Ramos L.	Diana B Ramos L.	Diana B Ramos.			Diana Ramos
2	NILVA MARIA	RAMOS GONZALEZ	3135572239		Nilva Ramos	Nilva Ramos	Nilva Ramos	Nilva Ramos	Nilva Ramos	Nilva Ramos
3	LUISA FERNANDA	RAMOS GONZALEZ	3235876004		Luisa Ramos.	Luisa Ramos.	Luisa Ramos	Luisa Ramos	Luisa Ramos.	Luisa Ramos
4	JOSE FERNANDO	PETRO GONZALEZ	3248140511		Jose Petro	Jose Petro	Jose F Petro	Jose F Petro	Jose F Petro	
5	LUCIA ANGELICA	GONZALEZ NISPERUZA	3503266347		Lucia Gonzalez	Lucia Gonzalez	Lucia Gonzalez.	Lucia Gonzalez	Lucia Gonzalez	Lucia Gonzales
6	ANGELICA LUCIA	GONZALEZ NISPERUZA	3141886977		Angelica Gonzalez	Angelica Gonzalez	Angelica Gonzalez.	Angelica Gonzalez	Angelica Gonzalez	
7	MARCOS DAVID	COGOLLO MADERA	3242826705		Marcos Cogollo	Marcos Cogollo	Marcos Cogollo	Marcos Cogollo	Marcos Cogollo.	Marcos Cogollo
8	GUILLERMO JOSE	GONZALEZ NISPERUZA			Guillermo G	Guillermo G	Guillermo G	Guillermo G		
9	FREDY IGNACIO	RAMOS PEREIRA	3148122984							
10	INELDA	MORELO MARIAGA	3145369193		Inelda M	Inelda M	Inelda M.	Inelda M	Inelda M	Inelda M
11	DIANA BEATRIZ	PEREIRA DIAZ	3136857618		Diana Pereira	Diana Pereira	Diana pereira	Diana Pereira	Diana Pereira	Diana Pereira
12	RAFAEL EUGENIO	RAMOS GUILLIN	3509920456		Rafael Ramos	Rafael Ramos	Rafael Ramos	Rafael Ramos	Rafael Ramos	
13	JESUS MANUEL	HERNANDEZ NUÑEZ				Jesus HG.			Jesus HG.	
14	ALBERTO JULIO	MORALES RODRIGUEZ			NO firmo	NO firmo				
15	LUIS FERNANDO	RAMOS PEREIRA	3147158111		Luis Fdo Ramos	Luis Fdo Ramos	Luis Fdo Ramos	Luis Fdo. Ramos.	Luis Fdo. Ramos	Luis Fdo Ramos

Powered by CamScanner

CHIMA PIMENTAL 2 OK

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio de Chima Vereda Pimental 2
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS		Código del Programa:	42110127
	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y NORMATIVA		Resultado de Aprendizaje:	aplicar estrategias de participación comunitaria en la formación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normativa normatividad vigente
	Titulada ___ Complementaria _X_	Mes: 9-10 Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: wyllyalfonso@hotmail.com
				Teléfono: 317 6409483

Ficha de Caracterización: 3078920

	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 25	DIA 02	DIA 09	DIA 16	DIA 23	DIA 30
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	ADRIAN JOSE	HERNANDEZ LUNA	NO			Adrian Adr				
2	ALEXANDER MANUEL	GONZALEZ NISPERUZA	NO							
3	ANGY PAOLA ATILANO BERTEL	ATILANO BERTEL	3116821497		Angi Atilano	Angie Atilano	Angie Atilano	Angie Atilano		Angie Atilano
4	DAYANNA ROSA	RAMOS GONZALEZ	3504920456		Dayanna Ramos	Dayanna Ramos	Dayanna Ramos			Dayana Ramos
5	EDUARDO	VARGAS CONTRERAS	3136422446		Eduardo		Eduardo V.		Eduardo Vargas	Eduardo
6	EMIRO DE LA MERCED	ARGEL DORIA			Emiro	Emiro	Emiro		Emiro	Emiro
7	JESENIA	BOLIVAR MESTRA	3165140727		Jesenia	Jesenia	Jesenia	Jesenia	Jesenia	Jesenia
8	JOSE LUIS	CONEO GUILLIN			Luis Coneo	Luis Coneo			Luis Coneo	Luis Coneo
9	JUAN	VARGAS CONTRERAS	NO							
10	MANUEL FRANCISCO	BELTRAN VILLALBA	NO							
11	MANUEL VICENTE	ORTIZ VILORIA	3145354710		Manuel	Manuel			Manuel	Manuel
12	PEDRO EMIRO	CASTILLO POLO	3015668452		Pedro castillo	Pedro Castillo	Pedro cast	Carpedro C.	Pedro C.	Pedro
13	PEDRO FRANCISCO	GONZALEZ PINTO	3105160037		PEDRO	PEDRO	Pedro	Pedro Gonzalez	Pedro Francis	Pedro Francisco
14	ROSA ELENA	GONZALEZ NISPERUZA	3122690446		Rosa e Gonzalez	Rosa E Gonzalez	Rosa e Gonzalez	Rosa E Gonzalez	Rosa E Gonzalez	Rosa Gonzalez
15	SEGUNDO MANUEL	GAMBOA SAENZ			Segundo	Segundo	Segundo	Segundo	Segundo	Segundo

Powered by CamScanner

LA PALMA 2 - VIERNES

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio de Montería Vereda La Palma 2
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS			Código del Programa:	42110127
Competencia:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y NORMATIVA			Resultado de Aprendizaje:	aplicar estrategias de participación comunitaria en la formación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normativa normatividad vigente
Tipo de Formación:	Titulada ___ Complementaria __X__	Mes: 10-11 Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: wyllyalfonso@hotmail.com	Teléfono: 317 6409483

Ficha de Caracterización: 3102507

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 11	DIA 18	DIA 25	DIA 1	DIA 8	DIA 15
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	CESAR	LOPEZ PEREZ	3122367956							
2	CESAR LUIS	LOPEZ CAMARGO	3105006960	cesarluislopez@gmail.com	Cesar Lopez	Cesar Lopez	Cesar Lopez	Cesar Lopez	Cesar Lopez	Cesar Lopez
3	DANIEL RICARDO	MONTES RAMOS	3005551807	danielmontes2001@gmail.com	Daniel Montes	Daniel Montes	Daniel Montes	Daniel Montes	Daniel Montes	Daniel Montes
4	JESUS ALBERTO	HENAO CANABAL	3045793431	jesushenao09@						
5	JOAQUIN ARMANDO	VILLADIEGO GOMEZ	3127256585	jesushenao09@	Joaquin V	Joaquin V	Joaquin V			
6	JULIO CESAR	BARROSO HERRERA								
7	LEONILDA ROSA	MARTINEZ PORTILLO								
8	LEONIS DEL CARMEN	HERNANDEZ MUÑOZ	3164070981							
9	LINA MARCELA	SAEZ VILLALBA								
10	LUISA FERNANDA	TRUJILLO TAPIA	3007856548		Luisa T.	Luisa T.	Luisa T.	Luisa T.	Luisa T.	Luisa T.
11	MARIA ESTELA	ESPITIA VERTEL								
12	MELQUISEDEC	BARBA MARTINEZ	312-6872727							
13	TONIS ALZAMAR	PATRON AYALA	3237309600							
14	VIRGINIA	OROZCO GENES								
15	YIZAURA ANDREA	ARIAS GALLEGO	3107378865		Andrea Gallego	Yizaura AAG	Yizaura AAG	Andrea G	Andrea G	Andrea G.

Powered by CamScanner

LA GRANJA 1

SENA

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Municipio de Montería B/ La Granja
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

Programa de Formación:	GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS		Código del Programa:	42110127	Ficha de Caracterización: 3058337
Competencia:	ORIENTAR ACCIONES DE PAZ DE ACUERDO CON METODOLOGIAS Y NORMATIVA		Resultado de Aprendizaje:	aplicar estrategias de participación comunitaria en la formación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normativa normatividad vigente	
Tipo de Formación:	Titulada ___ Complementaria _X_	Mes: 09-10 Año: 2024	Instructor: WILLIAM FUENTES VARGAS	Correo Electrónico: wyllyalfonso@hotmail.com	Teléfono: 317 6409483

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 24	DIA 31	DIA 07	DIA 14	DIA 21	DIA 28
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	ANA ROSA	LOPEZ VELASQUEZ	3148682054		Ana Lopez	Ana Lopez		Ana Lopez	Ana Lopez	Ana Lopez
2	ANGELA ISABEL	MARTINEZ COMBATT								
3	ANGIE MILENA	GALEANO NARVAEZ	3005469494		Angie galeano	Angie galeano	Angie galeano		Angie galeano	Angie galeano
4	DAYANA DEL CARMEN	PEREZ MONTIEL								
5	EILEN PAMELA	REGINO LLORENTE	3014288249		Eilen Regino	Eilen Regino	Eilen Regino	Eilen Regino	Eilen Regino	
6	FREDY JOSE	ANAYA HOYOS	3106663561		Fredy Anaya	Fredy Anaya	Fredy Anaya	Fredy Anaya	Fredy Anaya	Fredy Anaya
7	JHONNY AMINADADT	FUENTES ALVAREZ	3207153457		Jhony FUENTES	Jhony FUENTES	Jhony FUENTES	Jhony FUENTES		JONY FUENTES
8	JINNYS JOVANA	ESPITIA PEÑA								
9	JONATAN ALFONSO	FUENTES LEON	3022148541		Jonatan Fuentes	Jonatan Fuentes	Jonatan Fuentes	Jonatan Fuentes	Jonatan Fuentes	Jonatan Fuentes
10	JOSE MARIO	VARGAS VARGAS	3049506256			Jose Vargas	Jose Vargas	Jose Vargas	Jose Vargas	Jose Vargas
11	KATTY LUZ	VARGAS PAEZ	3002192443		Katy Vargas		Katy Vargas	Katy Vargas	Katy Vargas	Katy Vargas
12	MARCOS ALBERTO	MARTINEZ DIAZ								
13	RUDIS REBECA	PAEZ MORENO								
14	SIRLY MONICA	PERALTA DIAZ								
15	WENDY LUZ	RUIZ SOLANO	3117724710		Wendy Ruiz	Wendy Ruiz		Wendy Ruiz	Wendy Ruiz	Wendy Ruiz

Powered by CamScanner

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

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

FECHA FINAL: 15/11/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3102507 - GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL.

ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3049596 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3108814 - GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL.

ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3066883 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3110885 - GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL.

ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3078920 - GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL.

ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3070838 - GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL.

ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

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

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: WILLIAM ALFONSO FUENTES VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL