Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN

LISTA DE CHEQUEO PROCESO Y/O PRODUCTO

Código: 9230-FP-F-218
Versión: 4

1. IDENTIFICACION DEL INSTRUMENTO:

Programa de formación: Comportamiento emprendedor — Ficha de caracterización: 2996280

Resultados (s) de aprendizaje a evaluar: Relacionar la importancia de la negociacion con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociacion. — Código de la guía: 9230-FP-O-

Evidencias de aprendizaje requeridas para aprobar el (los) resultado (s) de aprendizaje, según la planeación pedagógica:

1. Tipo P

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Instructor/a:

- Observe en detalle el proceso y/o valore el producto y evalúe con objetividad.
- Comparta, con el Aprendiz, los resultados obtenidos y acuerde, si es necesario, un nuevo momento de evaluación.
- Firme el instrumento, verifique la firma del Aprendiz y registre la fecha de la evaluación.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Criterios de Evaluación	Indicadores	APRENDICES: JUAN DAVID CASTAÑEDA ARCE	PABLO CUERO GARCIA	FELIPE OSPINA HENAO	JOSE ALDEMAR APONTE ESCOBAR	BAYRON SEBASTIAN CABEZAS ORTIZ	JHON ALEJANDRO MONDRAGON	JHON JAILER RIVAS REINA	JHON ANDERSON CARDONA CHOCO	GABRIEL MORALES TAMAYO	SARA ORTIZ MONTAÑO	MARIA JOSE ORTIZ ABONIA	JUAN JOSE SAAVEDRA RAMIREZ	…
		Evaluación (S o √: Si cumple. N o X: No cumple)												
Evidencia a evaluar: Taller de negociacion		No.	1	de	1	Instructor: Maria del Pilar Lopez Urbano								
Asocia aspectos importantes de las tecnicas de negociacion según los ambitos personales, sociales y profesionales	Identificacion de las partes involucradas en la negociacion	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
	Relacion de los elementos de la negociacion: relacion y comunicación en el estudio de caso	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Asocia aspectos importantes de las tecnicas de negociacion según los ambitos personales, sociales y profesionales	Identificaacion de los aspectos negociables y no negociables, según el estudio del caso	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Asocia aspectos importantes de las tecnicas de negociacion según los ambitos personales, sociales y profesionales	Toma las diferentes tecniccas de negociacion para dar respuesta a las preguntas	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
	Identifica los perfiles en una negociacion	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	
Evidencia a evaluar:		No.		de		Instructor:								
La (s) evidencia (s) se (son) :	DE CALIDAD	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	

Scanned with CamScanner

	PERTINENTE (S)	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S																				
	VIGENTE (S)	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S																				
	AUTÉNTICA (S)	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S																				

4. RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN:

Juicio evaluativo: A: Aprobado; D: Deficiente:	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A																					
Firma del aprendiz:		Pablo Cesar Sosa	Felipe Ospina	Jose Aldemar Arango	Bayron Sebastian	Jhon Alexander	Jhon Jaiber	Jhon Anderson		Sara Ortiz Montaño	Maria Jose O	Juan Jose S.																						
Ciudad y fecha:																																	
Firma del(los) instructor(es): Maria del Pilar Lopez Urbano																																	

Scanned with CamScanner