PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ciudad Santa Marta, Junio del 2020.

Señor
Badir Manuel Florez Guerrero
Supervisor De CONTRATO No. **1363170**
Coordinador Académico del Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira.
Regional Magdalena
Ciudad Santa Marta.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual

Mes Junio Año 2020.

Referencia: No 1363170 del año 2020

ALLEN YANICE PARODI OÑATE identificado con la cédula de ciudadanía No. 56.055.142 de Fonseca la Guajira en mi calidad de Contratista del SENA, en el CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No. 1363170, a continuación presento el Informe de actividades realizadas durante el periodo comprendido entre el 1 y el 30 de Junio del 2020.

Valor y forma de Pago:
Se fija para total para el contaro Valor la suma:VEINTISEIS MILLONES QUINIENTOS TREINTA Y UN MIL CINCUENTA PESO M/CTE $ (26.531.050). Esta suma que será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago en el mes de febrero de 2020 por valor de DOS MILLONES CUATROCIENTOS MIL CUATROCIENTOS VEINTI NUEVE PESOS M/CTE ($2.400.429), y b) Seis pagos iguales por los meses de Marzo a Agosto de 2020 por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CICUENTA PESOS M/CTE ($3.790.150) cada uno c) Un último pago por valor de UN MILLON DOCIENTOS SESENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y TRES PESOS M/CTE ($1.263.383).

PLAZO: Sera hasta el dia 10 de Septiembre 2020

CLAUSULA PRIMERA:

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para desarrollar actividades de instructor, en la ejecución de acciones de formación profesional integral en los programas de formación titulada y Complementaria presencial y virtual, dentro del departamento magdalena, que ofrece centro de formación en su oferta regular en especialidad GESTIÓN EMPRESARIAL VIRTUAL.

CLAUSULA TERCERA:

No	**Obligaciones**	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del Centro de Formación.	Impartir formación profesional, al programa de Agrobiotecnologia ficha **1805408** ,comPetencia Gestión en proyecto, , ficha **1749861** gestion de Mercados Virtual, curso introductorio ficha	Foros, actividades, en plataforma Territorium. Exposiciones, formato de plan de Negocio
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Elaboración de Guías de aprendizaje, planeación pedagogícas, Material de apoyo.	Registrada en el portafolio del instructor

3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Cuestionarios sobre saberes previos relacionado con Getión de proyectos .	Resultados por medio de la lista de chequeos.
4	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	Se participo en el curso introductorio ficha 2094018 Tecnólogo en Mecanización Agricola.	. Evidencias registradas en la plataforma Territorium.
5	Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando sea asignado.	En el momento no estoy desarrollando la obligación.	En el momento no estoy desarrollando la obligación.
6	Llevar control de la inasistencia de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportes a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Registro de novedades, requerimiento de instructor Inglés, para el programa virtual Gestión de Mercados	Cumplimiento de la asignación del instructor.
7	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	Registro realizado al curso introductorio Mecanización Agrícola.	Verificación Sofia plus

8	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Registro de juicio evaluactivos ficha: 1719473, competencia Gestionar e talento humano.	Evidencia registrado en Sofia
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Plataforma Territorium, Google Meet, Teams ,Correo Electrónicos, Whatsapp.	Evidencias en plataforma territorium y Google.
10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico de interés institucional SENNOVA.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación.
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Participación como Apoyo a desarrollo curricular del programa Agrobiotecnologia.	Elaboración de Guias de Aprendizaje para la competencia Gestión de Mercdos.
12	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la

	contrato, en caso de que se requiera.		obligación
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el Centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Registro de registro de tiempo eventos en Plataforma Sofía Plus.	Enviado a correo electronico a la Gestora Diana Pomares.
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Regitro de portafolio mensual	Enviado por correo electrónico a Gestora Diana Pomares.
15	Responder por la custodia y buen uso de quipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puesto bajo su cuidado, por el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación
16	Apoyar los procesos de aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación.
17	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación.

	supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la Ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.		
18	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la Entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, Bootcamp, entre otras.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación
19	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	Se ha realizado el proceso, cada vez que se requiera	Whatssapp, Facebook
20	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, como ésta sea requerida.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación
21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Informe presentados a Supervisor de contrato.	Informe contractual, planilla de cobro, reporte de actividades y otros.
22	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy Desarrollando la obligación

23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación
24	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Los recursos son utilizados adecuadamente,al momento de ser entregados por el coordinador.	Marcadores, borradors, bolígrafos.
25	Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la obligación
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Informes presentados a Supervisor de contrato en fechas programadas.	presentar a Supervisor de contrato los informes mensuales.
27	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función	En el momento no estoy desarrollando la obligación	En el momento no estoy desarrollando la

	de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2020, o durante la ejecución si el inicio se da posterior a esta fecha.		obligación

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.4337588164 de la planilla asistida , Mayo del año 2020 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (10) folios

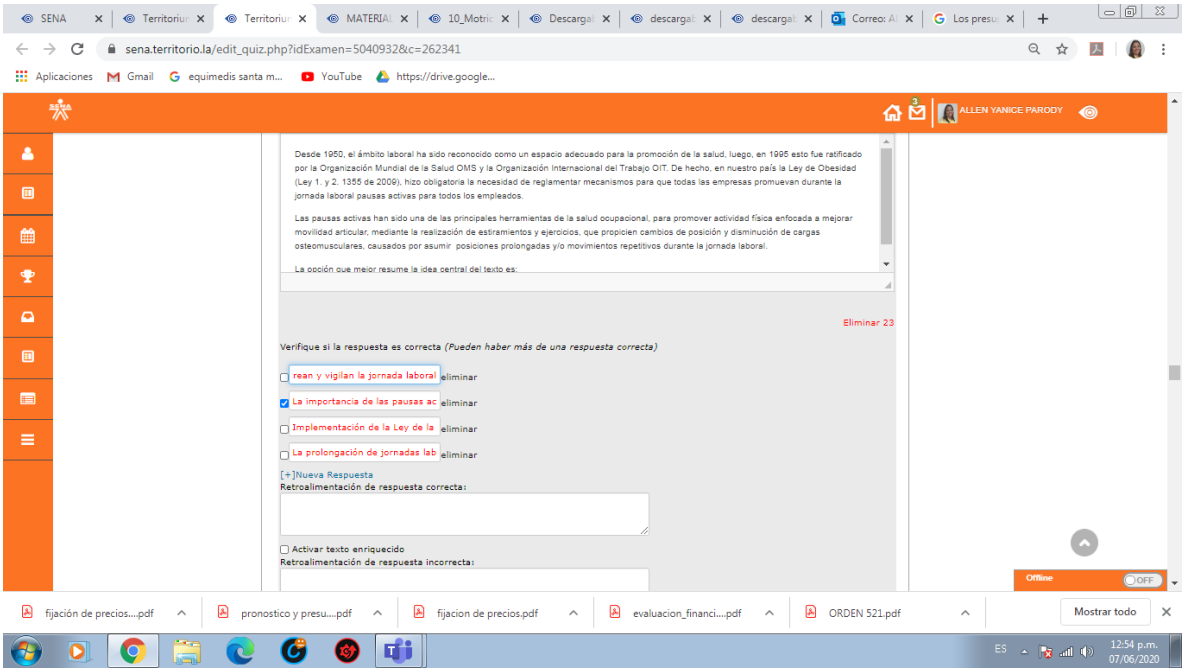
ALLEN YANICE PARODI OÑATE
Contratista
C.C. 56.055.142

Recibí a satisfacción:

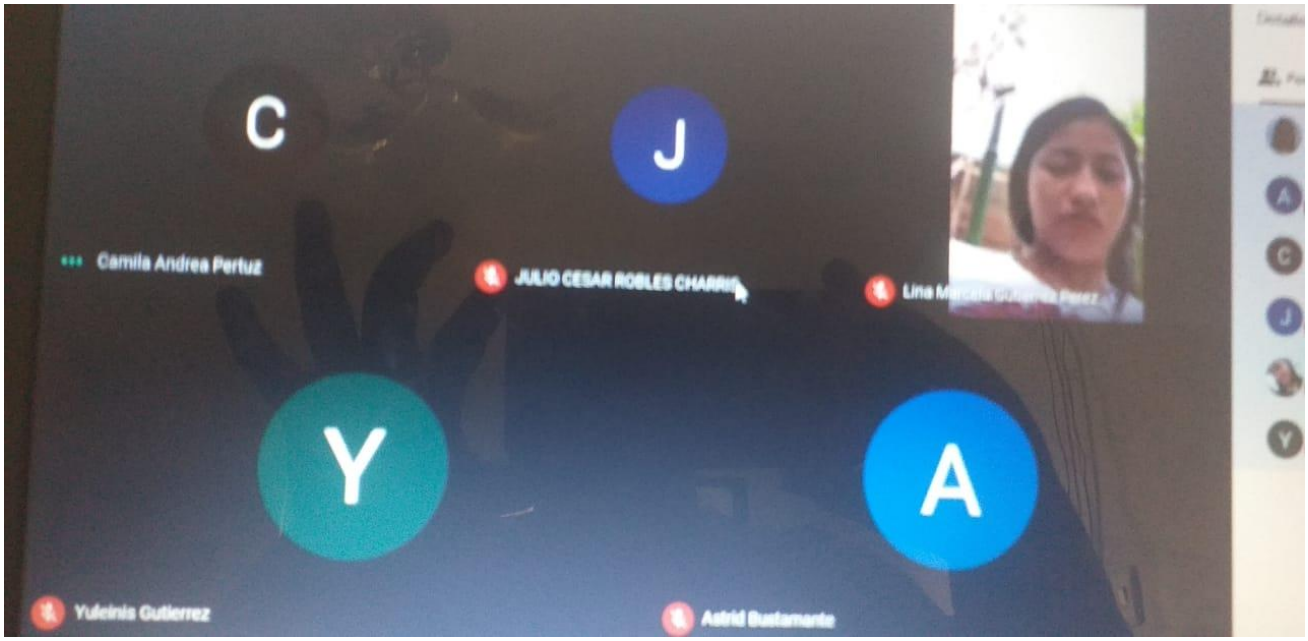
Badir Manuel Florez Guerrero
Supervisor De CONTRATO No. 1363170

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

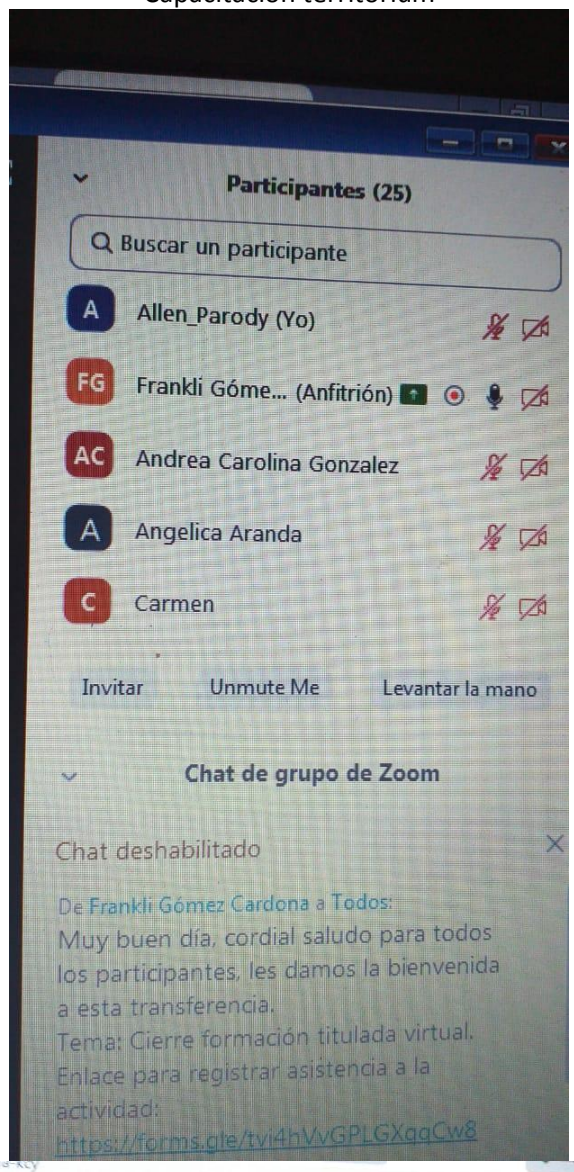
EVIDENCIAS DE JUNIO
RELIZAR CUESTIONARIOS

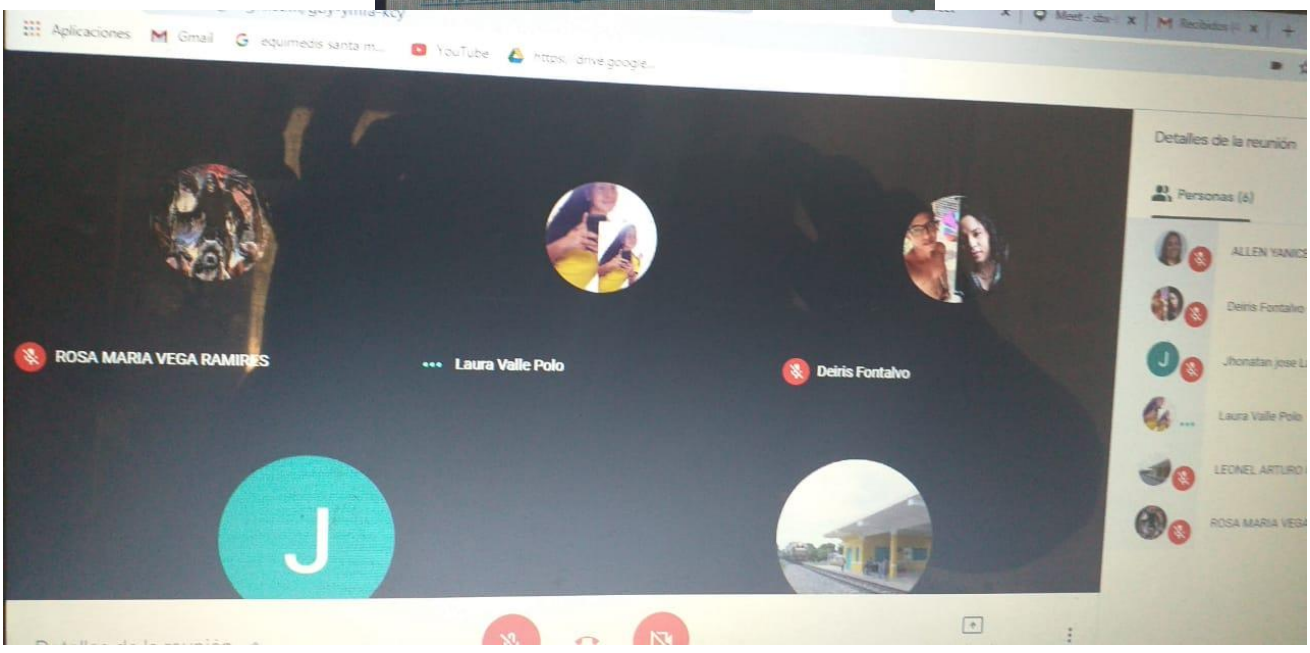


9/06 EXPOSICIONES

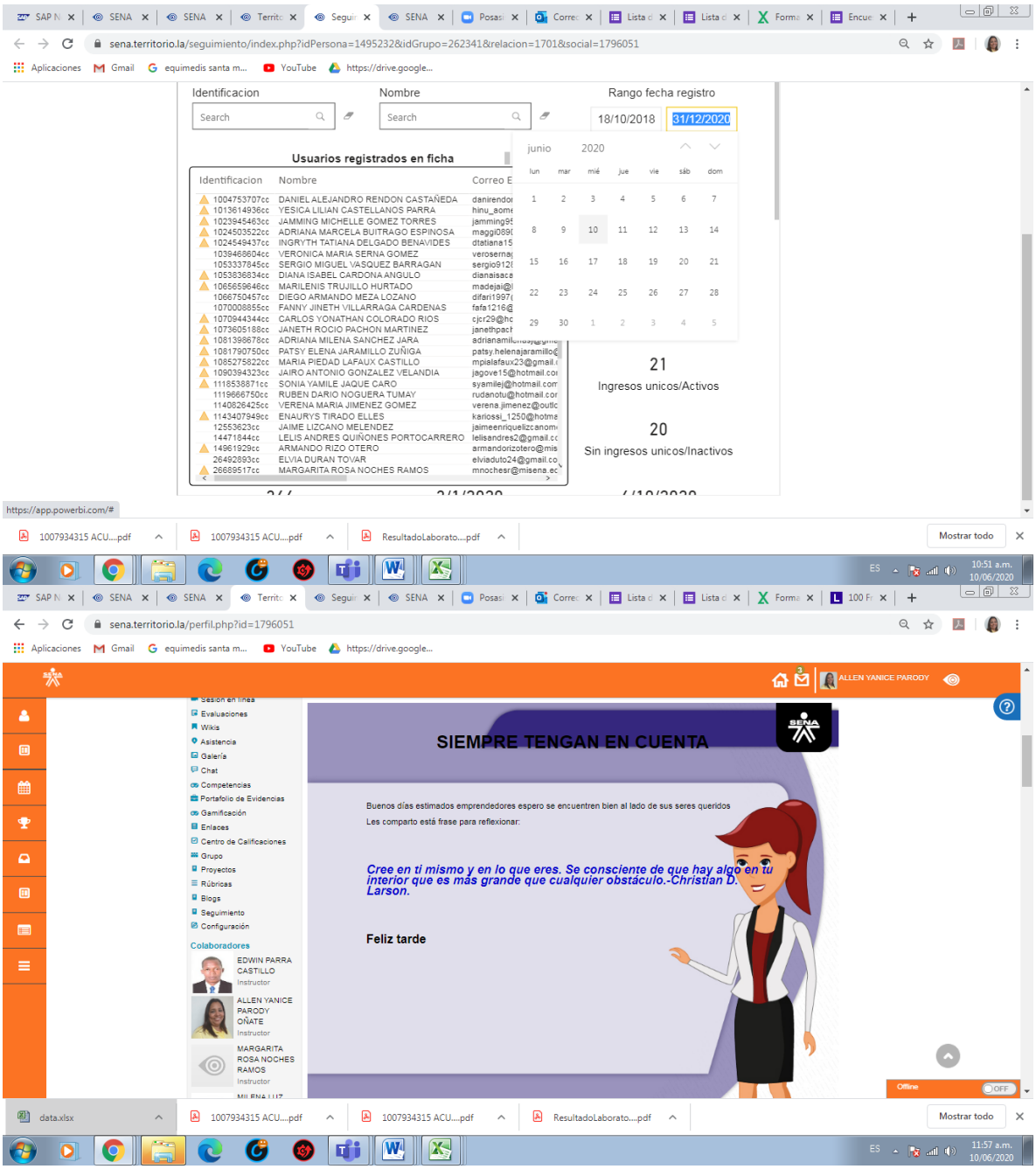


Capacitación territorium

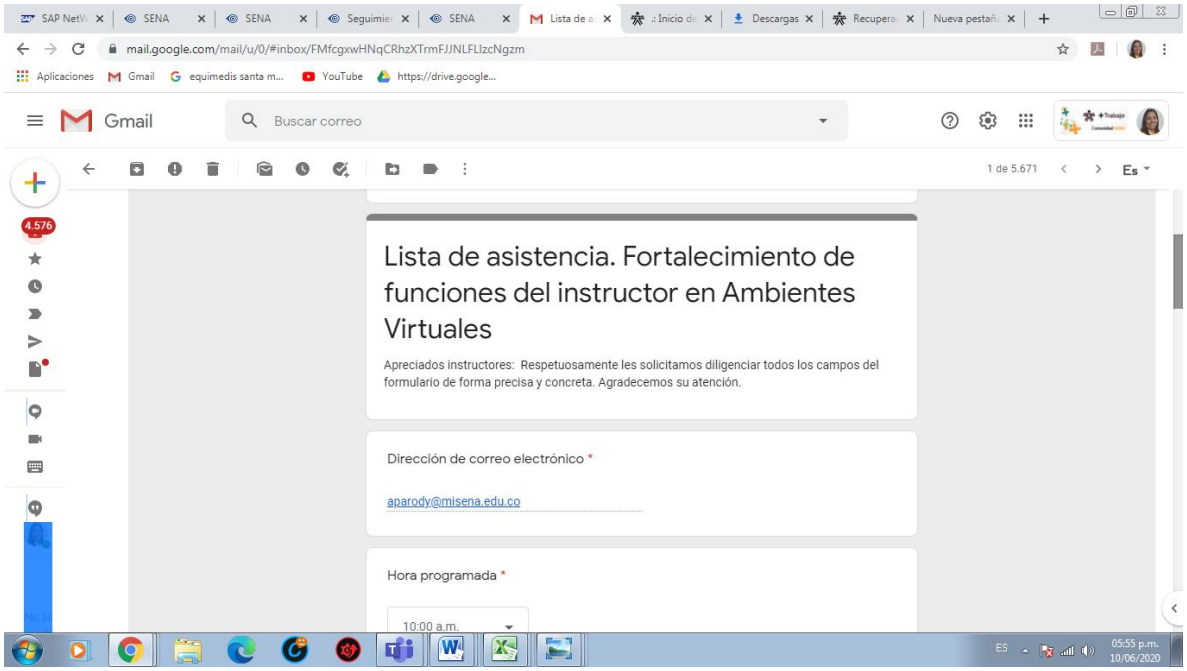




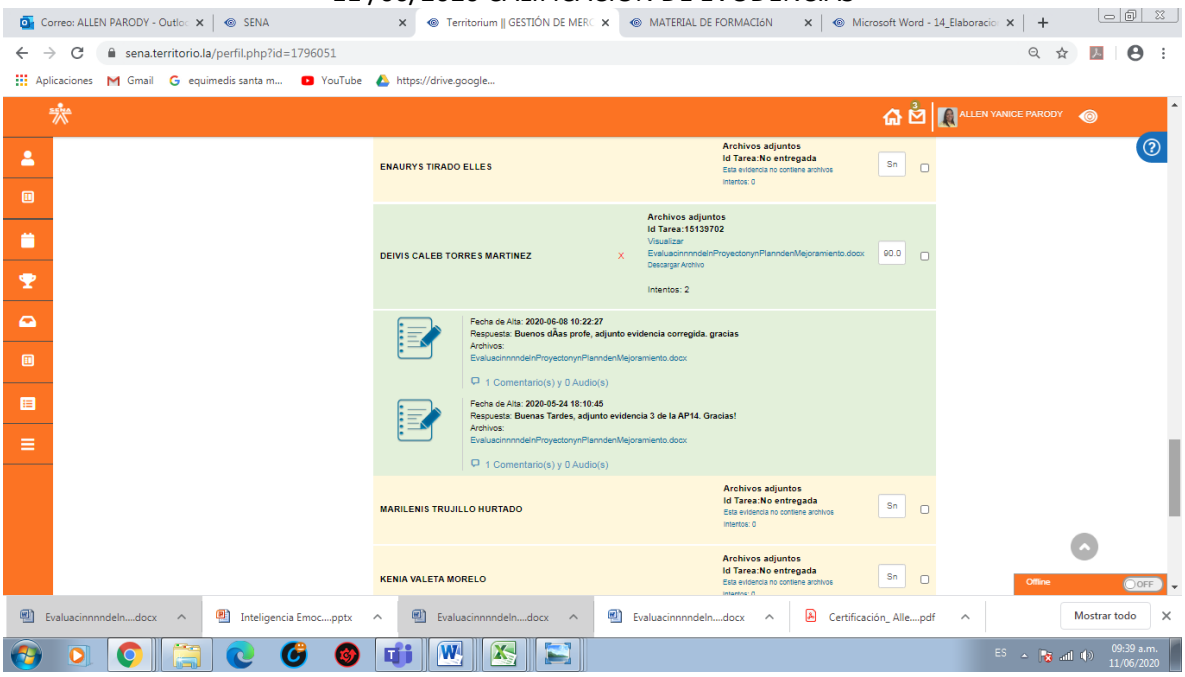
CENTRO DE CALIFICACIONES 10 JUNIO

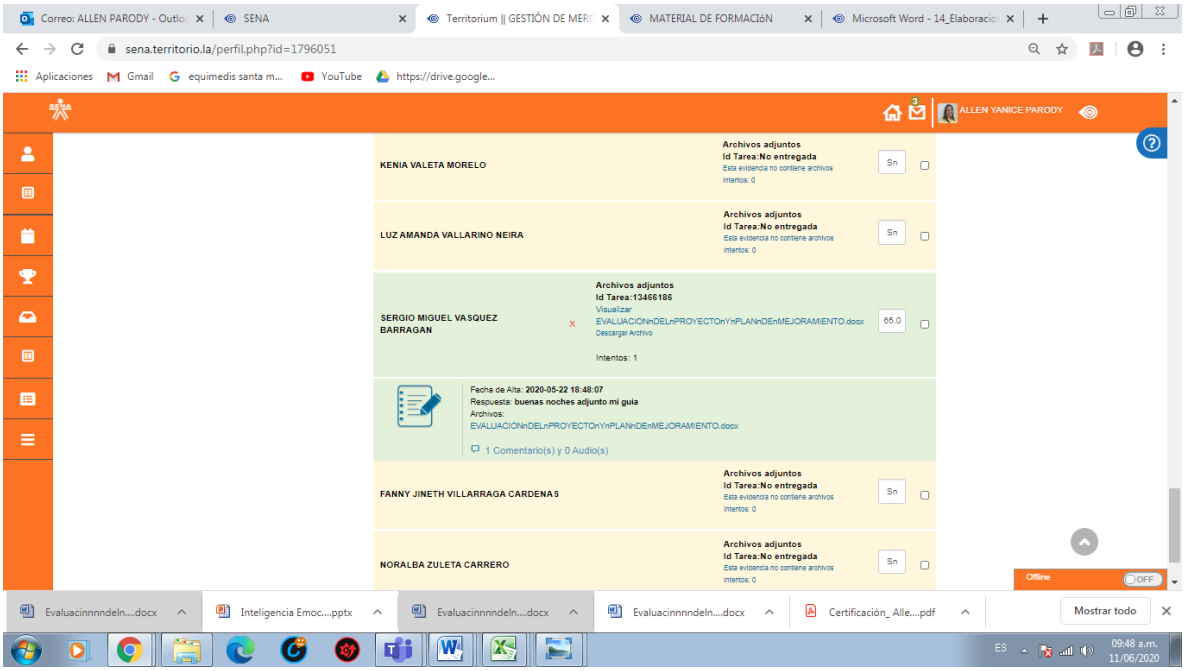


VIDEOCONFERENCIAS COMO REALIZAR CIERRE DE CURSOS TITULADA VIRTUAL



11 /06/2020 CALIFICACIÓN DE EVODENCIAS

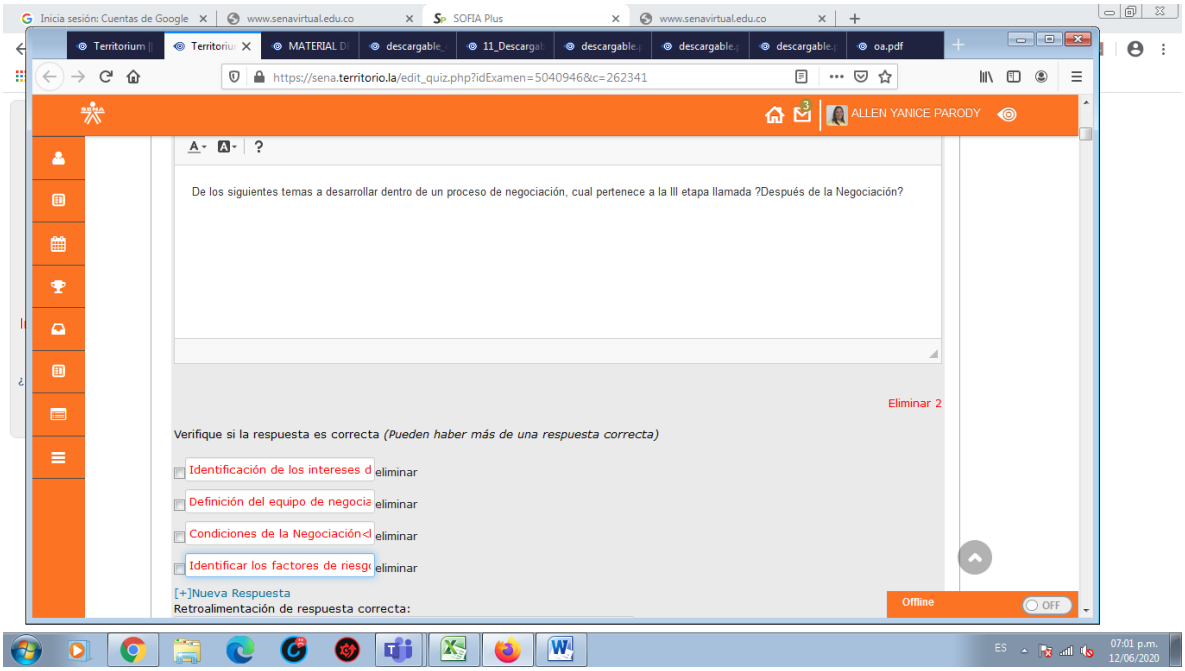




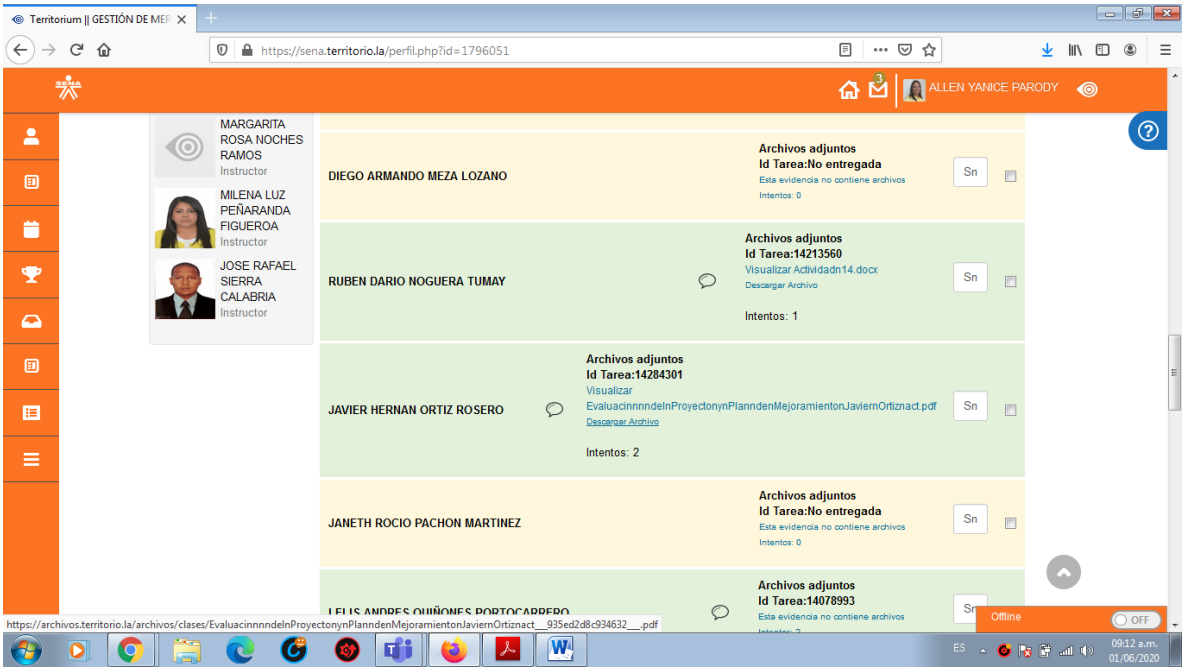


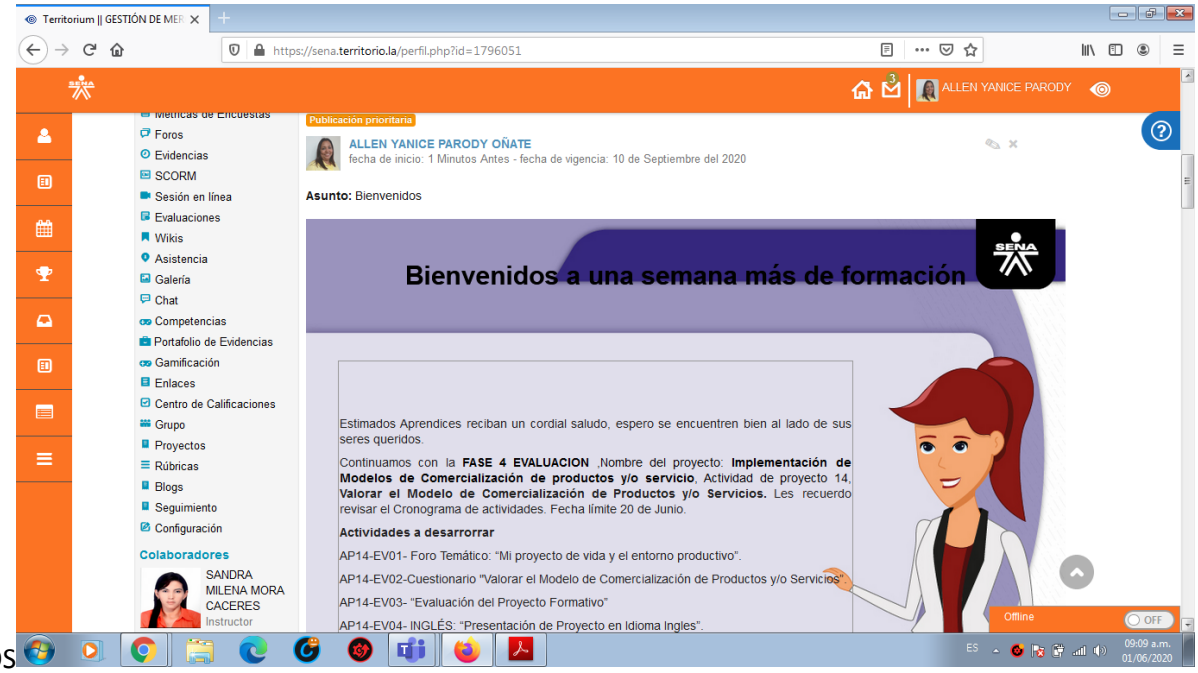
Evaluación 11

Cuestionario 12 junio 12



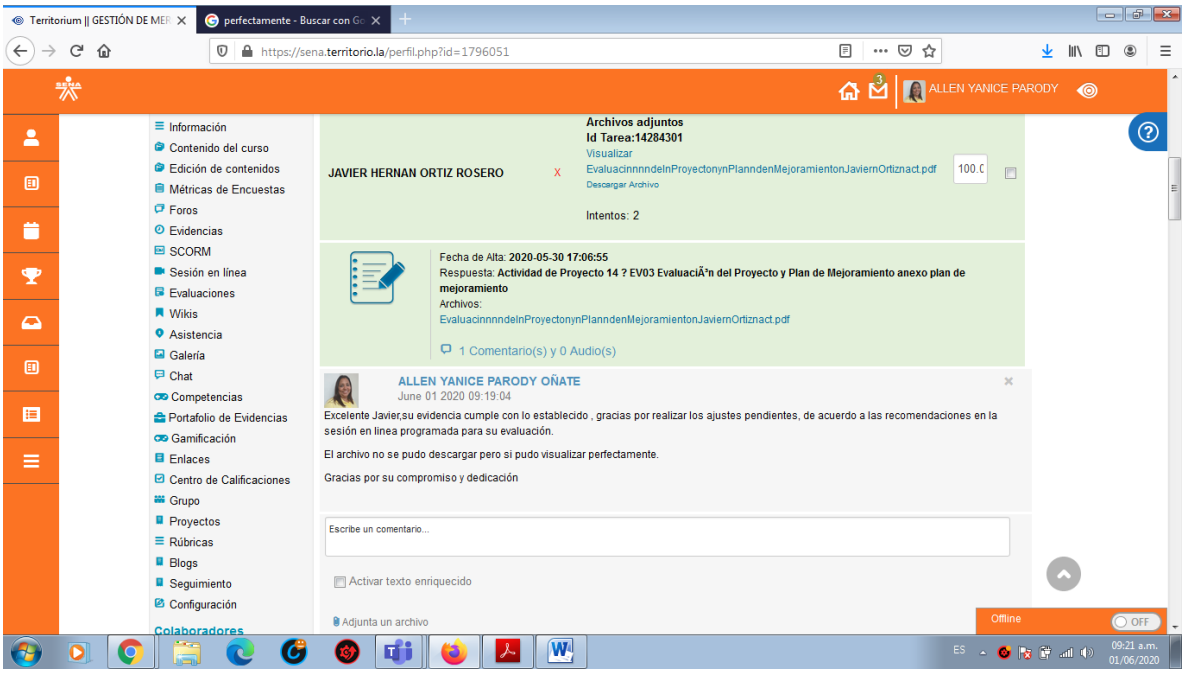
1 DE JUNIO CALIFICACIÓN DE EVIDENCIAS



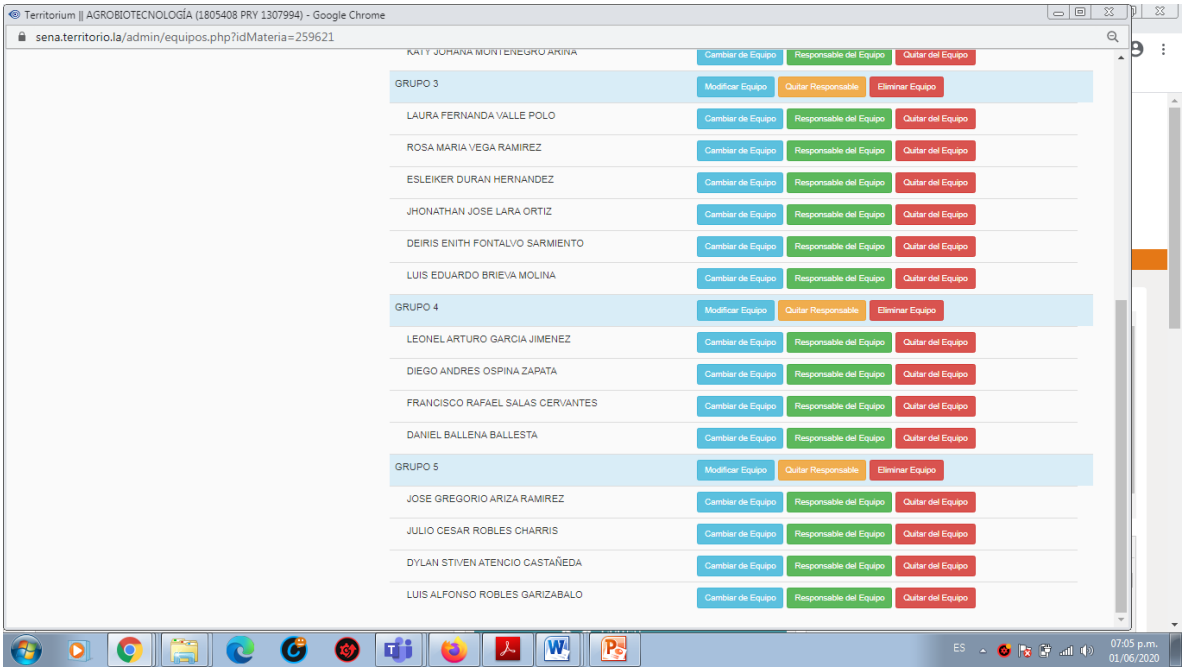


ANUNCIOS

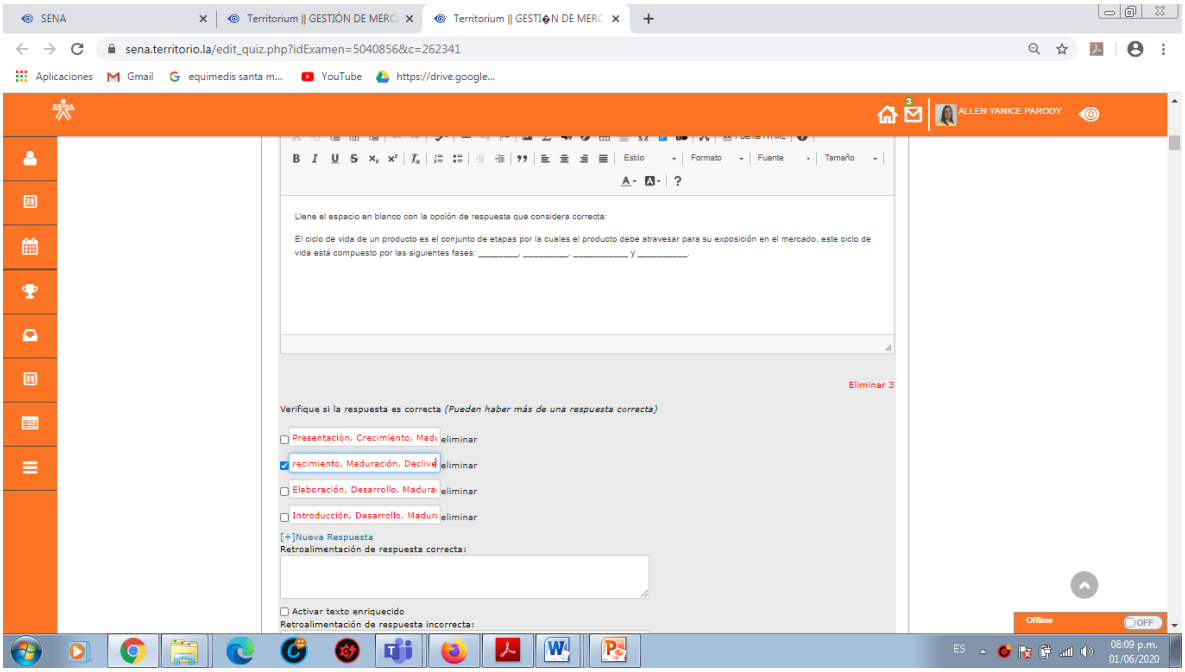
Retroalimentación



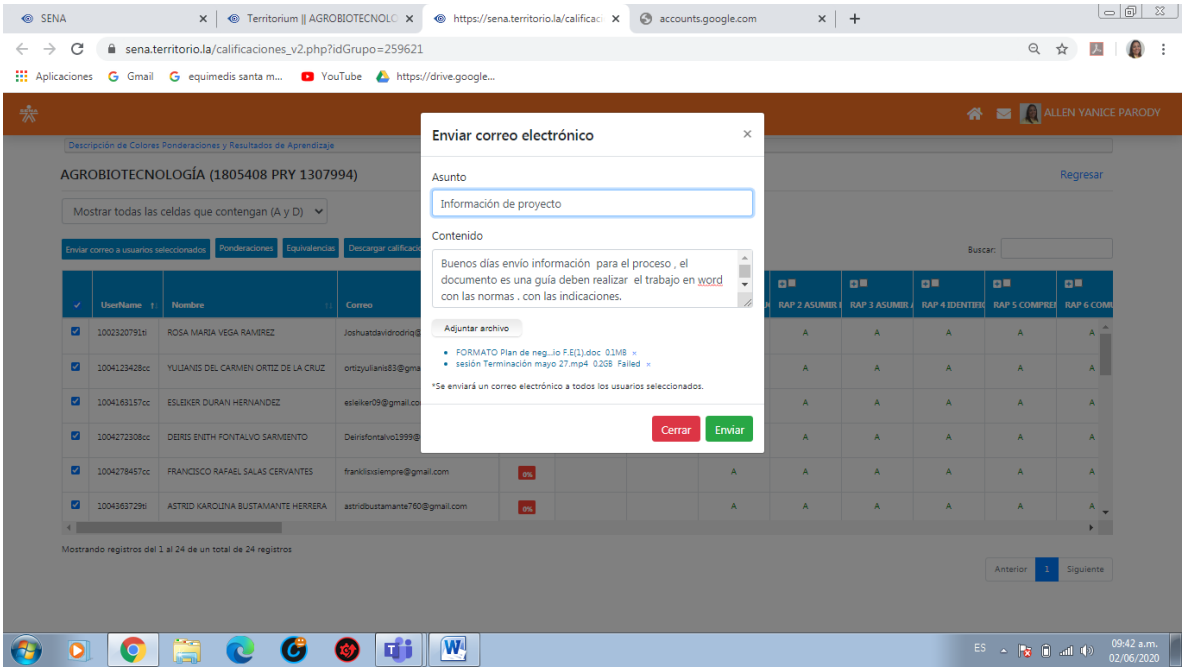
TRABAJO EN EQUIPO



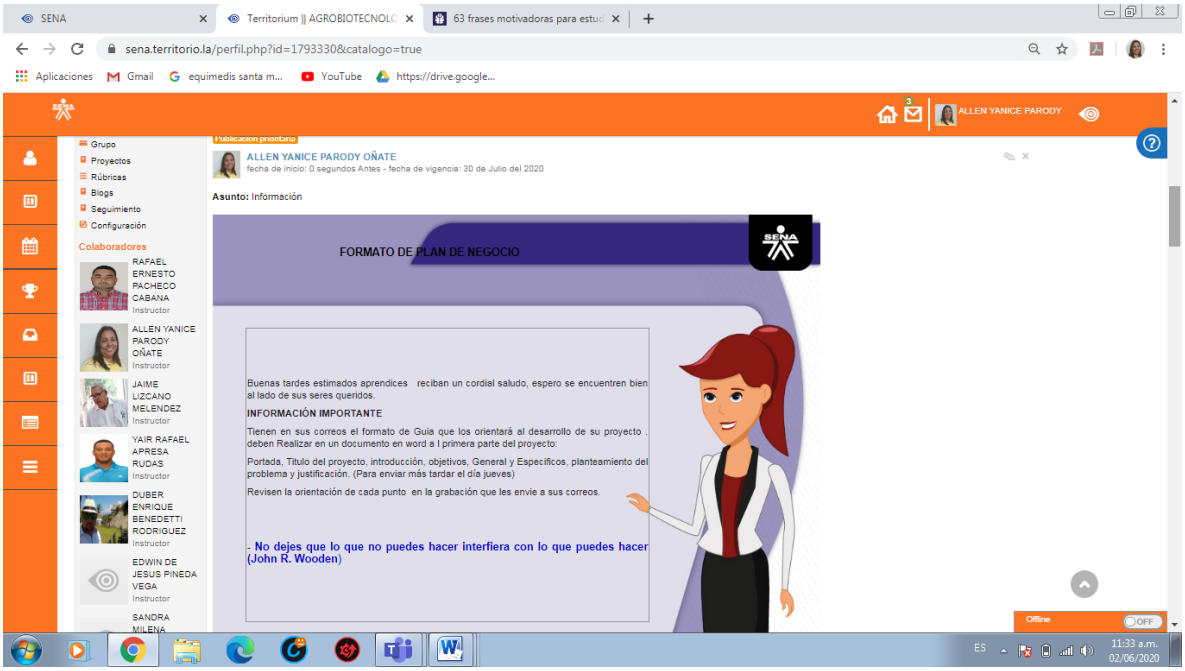
CUESTIONARIOS



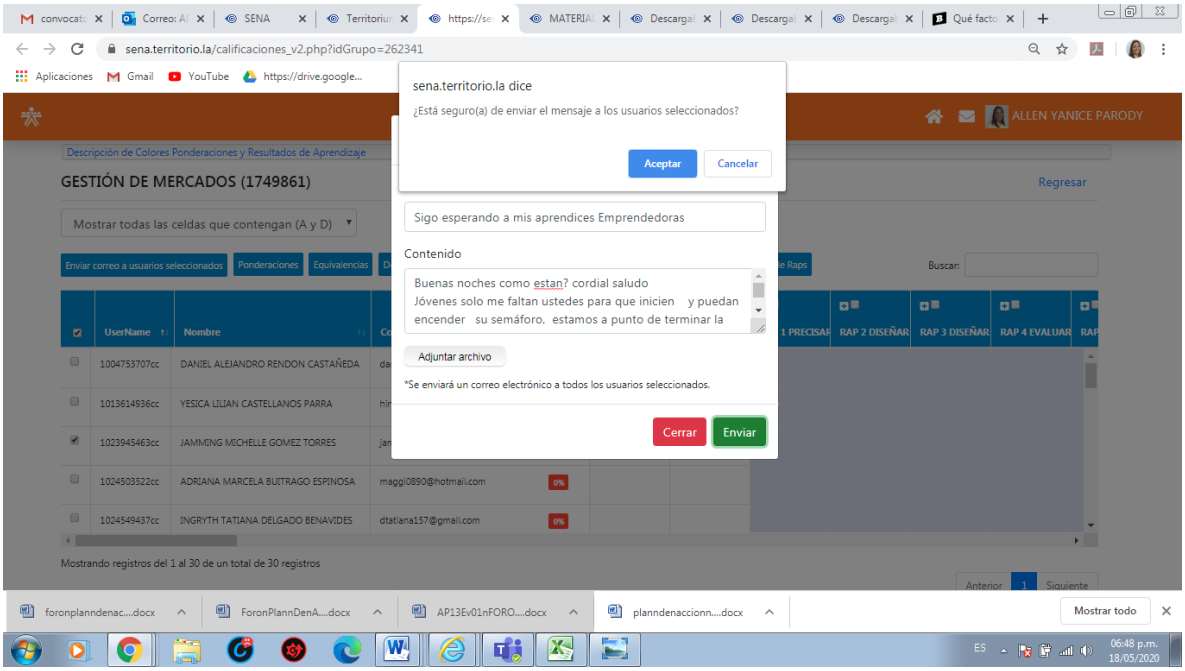
2 DE JUNIO correo de orientación de actividades



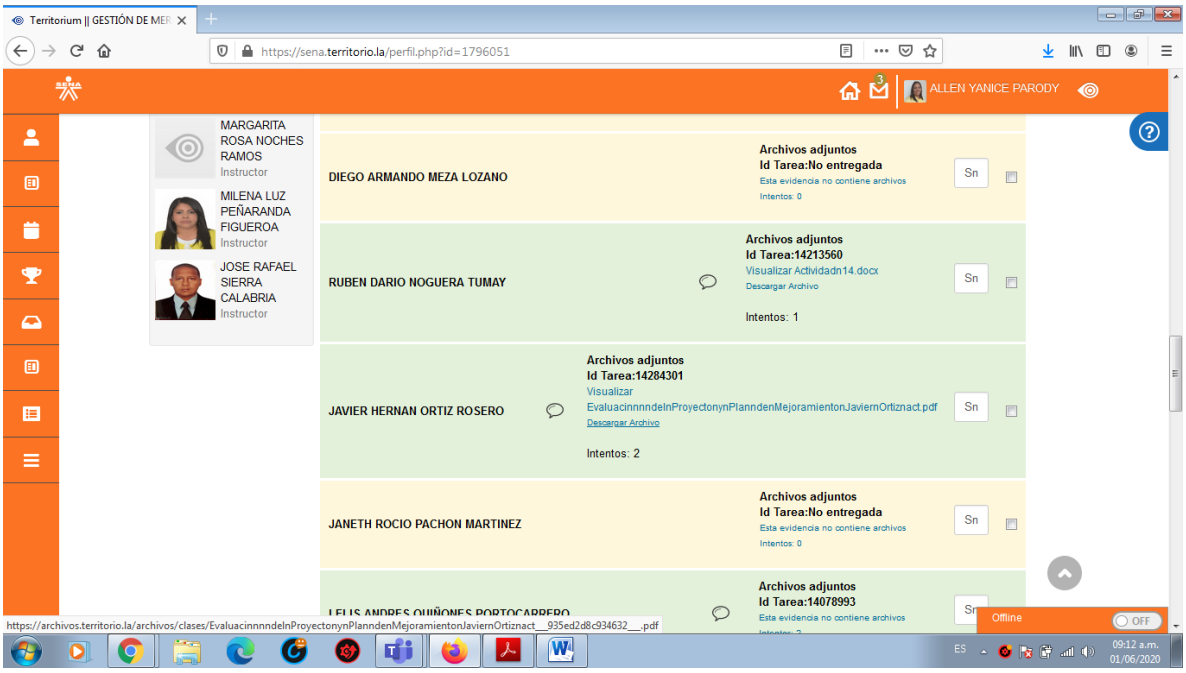
ANUNCIOS



3 /06 Envio de correos para recordar evidencias


sena.territorio.la/calificaciones_v2.php?idGrupo=262341
sena.territorio.la dice
¿Está seguro(a) de enviar el mensaje a los usuarios seleccionados?
Aceptar
Cancelar
ALLEN YANICE PARODY
GESTIÓN DE MERCADOS (1749861)
Regresar
Sigo esperando a mis aprendices Emprendedoras
Contenido
Buenas noches como estan? cordial saludo
Jóvenes solo me faltan ustedes para que inicien y puedan encender su semáforo, estamos a punto de terminar la
Adjuntar archivo
*Se enviará un correo electrónico a todos los usuarios seleccionados.
Cerrar
Enviar
Mostrando registros del 1 al 30 de un total de 30 registros
Mostrar todo
06:48 p.m.
18/05/2020

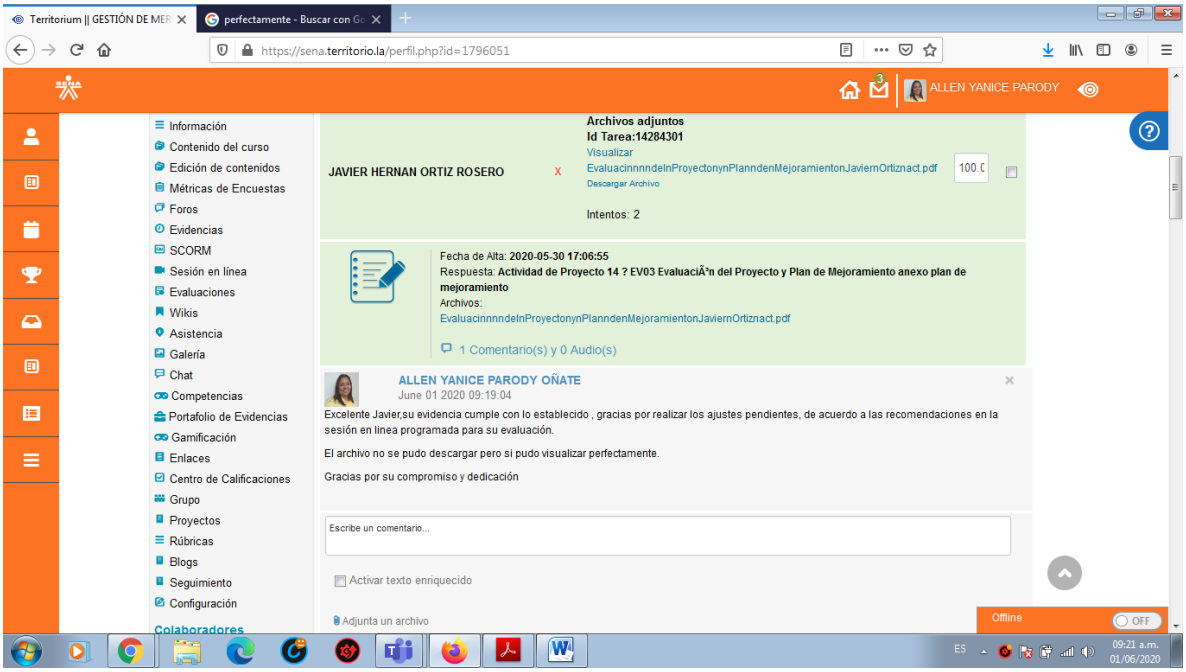
1 DE JUNIO CALIFICACIÓN DE EVIDENCIAS



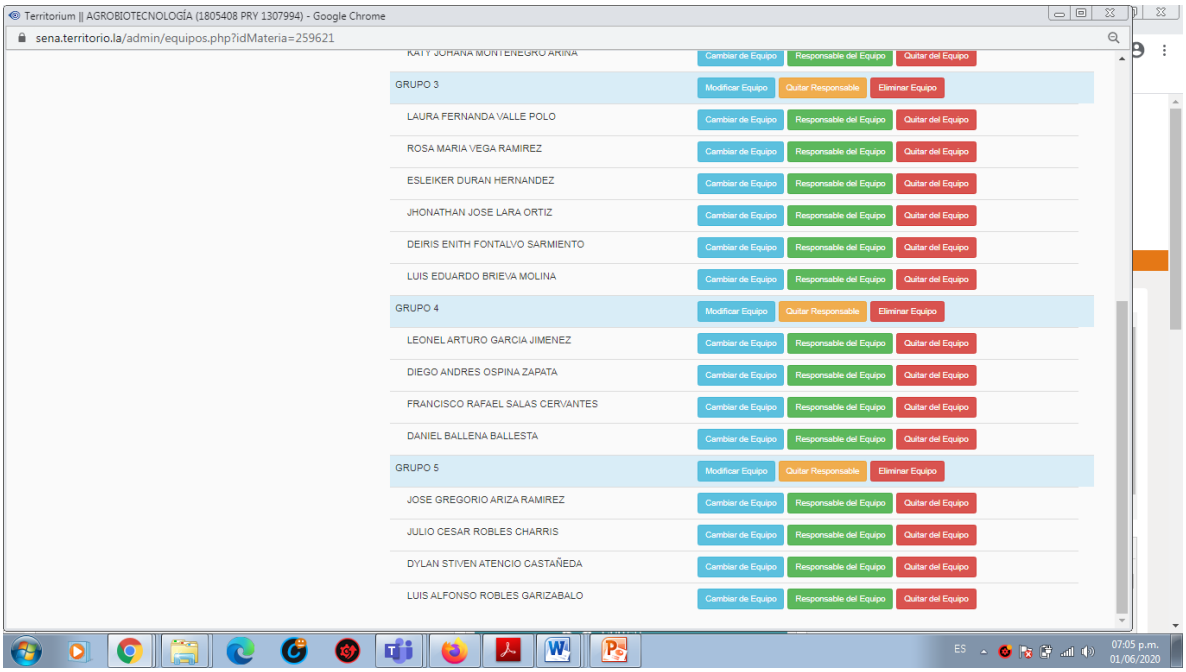
ANUNCIOS



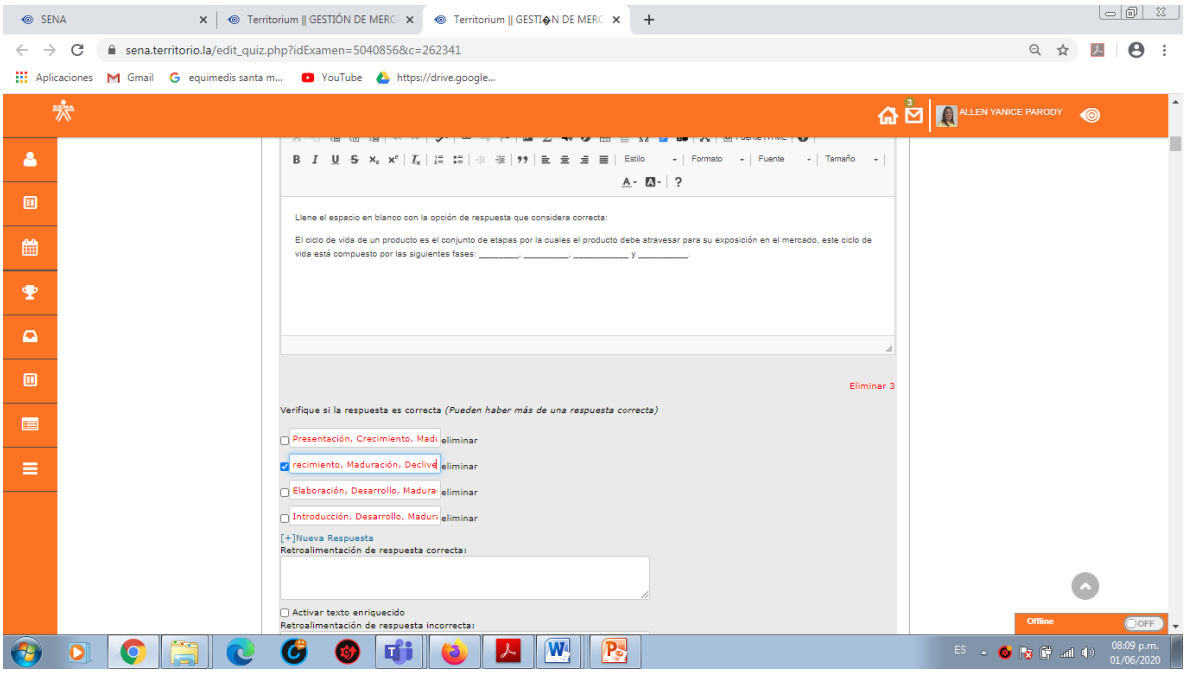
Retroalimentación



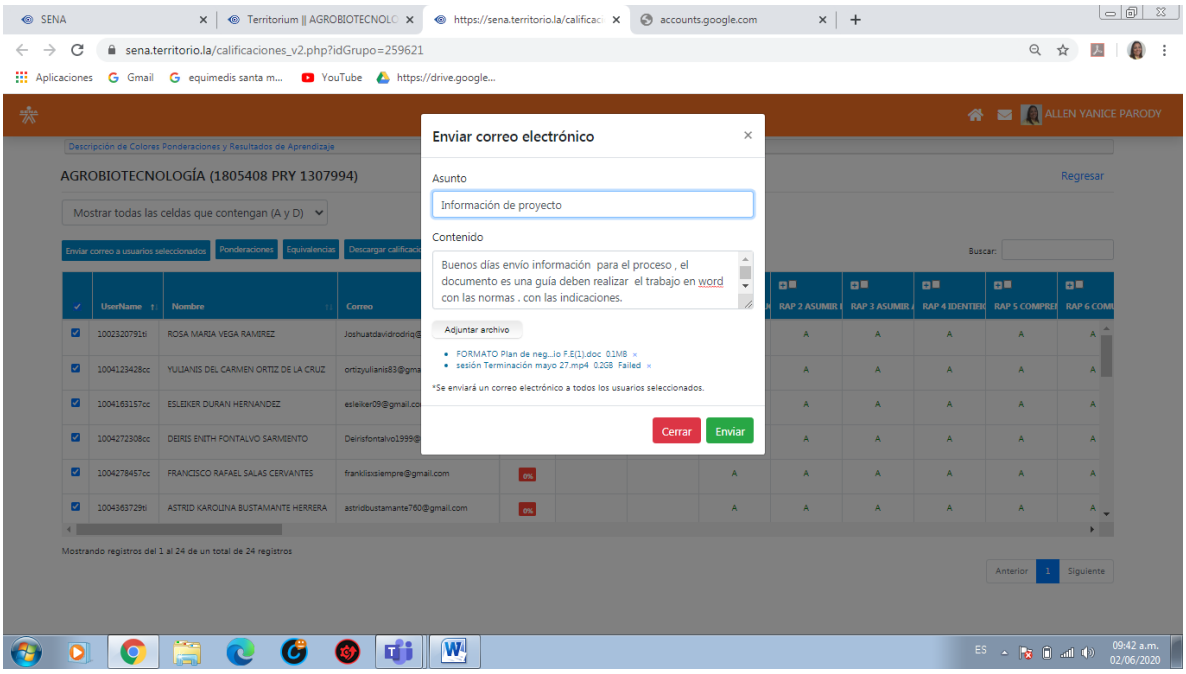
TRABAJO EN EQUIPO



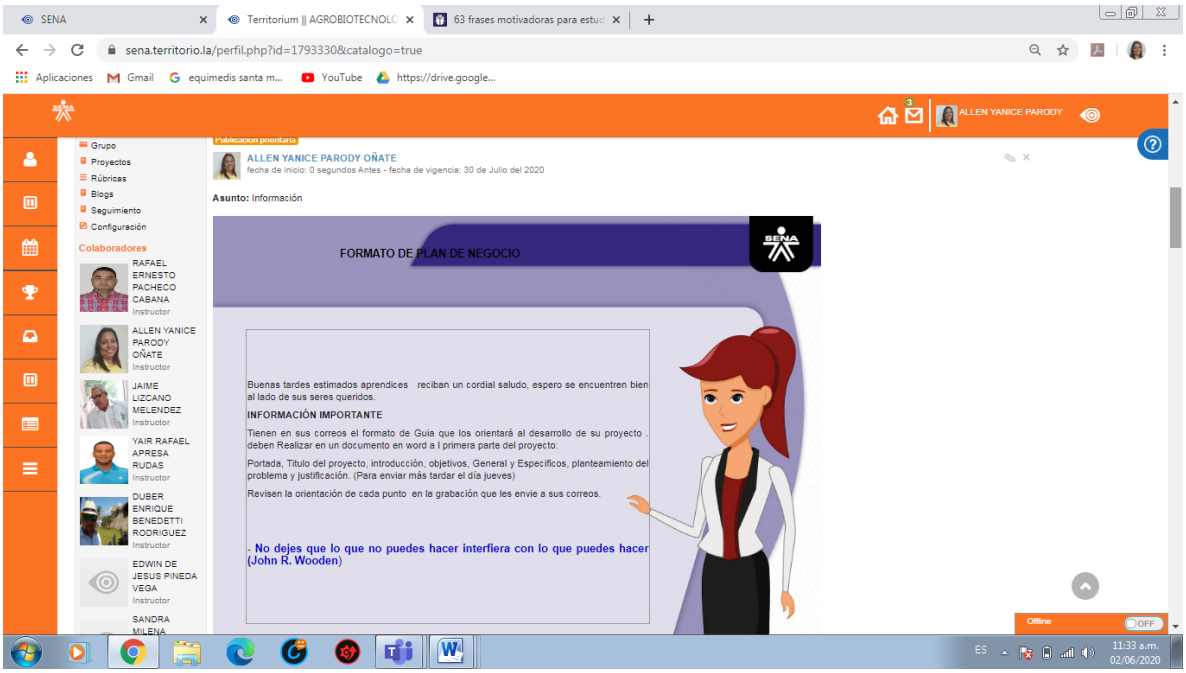
CUESTIONARIOS



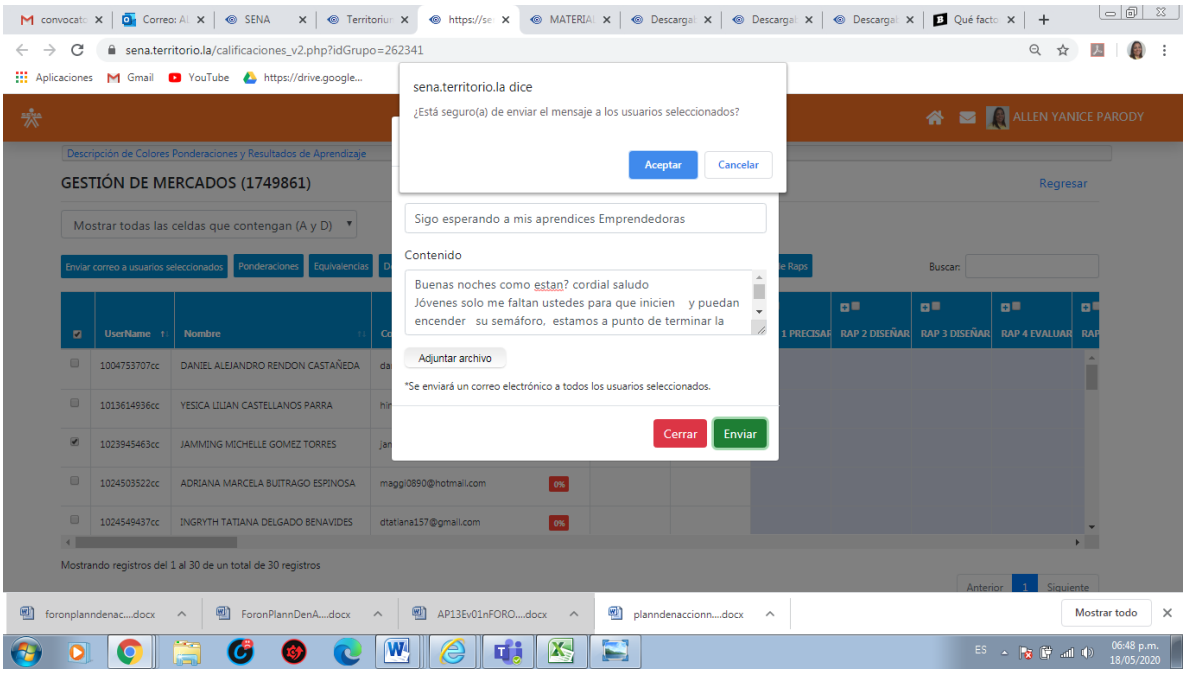
2 DE JUNIO correo de orientación de actividades



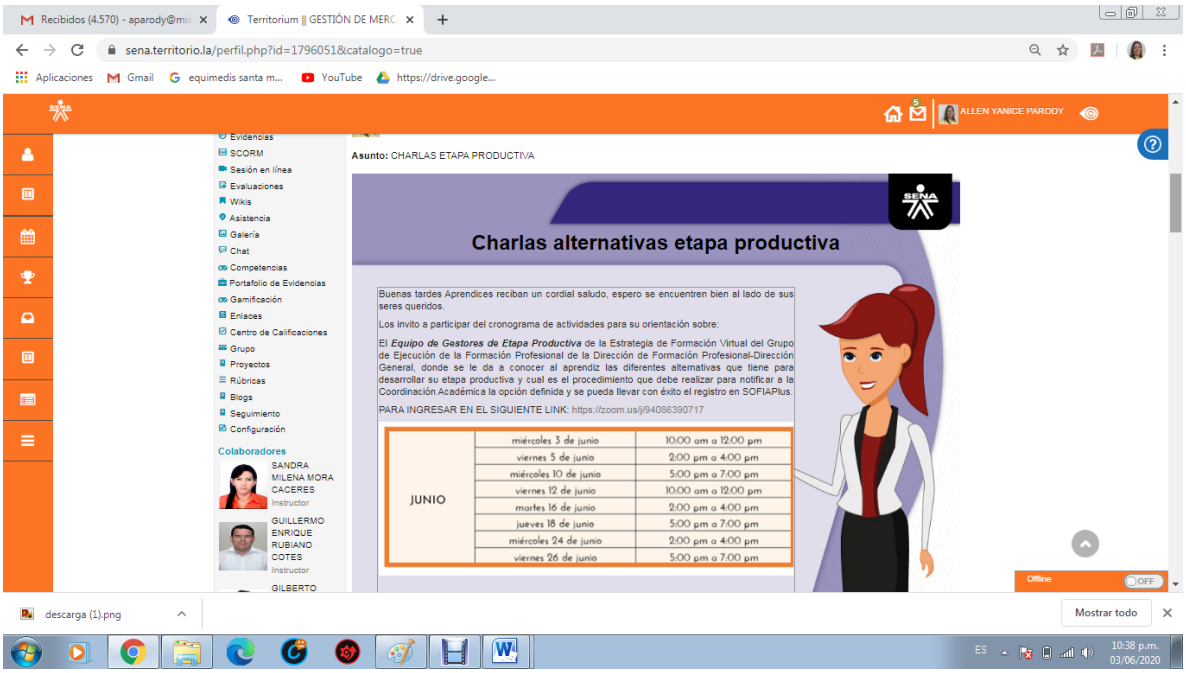
ANUNCIOS



3 /06 Envio de correos para recordar evidencias



.



Retroalimentación por mensaje de whatsap

SARA

[0:46 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Buenas tardes sara como esta?

[0:49 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Cuenteme como va el proceso que evidencia le habilito para quela envie porfa revise estoy pendiente y muy contenta con mi grupo emprendedor que estamos a un paso de terminar ya sus compañeros algunos han terminado con el proceso

Animo sara

[1:01 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Sara usted está pendiente con evidencias de inglés atrasadas porfa revise y envie el dato para habilitarla ya que tenemos al instructor disponible para que le califique

[7:53 p. m., 3/6/2020] Sara Sanchez: Hola buenas noches bendiciones seño le cuento que estoy recuperandome estaba enferma que pena no he podido adelantar mucho

[7:54 p. m., 3/6/2020] Sara Sanchez: Estoy estresada por toda esta situación

[8:01 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Todis estamos estresado pero hay que pedirle a Dios que nos ayude a superar todo esto para poder continuar y lograr sus proyectos de vida

[8:01 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: No se me de por vencida faltando poco ánimo que todo esto pasa

[8:02 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Espero se recupere pronto yo tambien he estado varias veces en la clinica hay que confiar en Dios

[8:06 p. m., 3/6/2020] Sara Sanchez: Gracias seño

[8:10 p. m., 3/6/2020] Sara Sanchez: Sii yo estube bastante mal y mi esposo tambien apenas nos estamos mejorando gracias a Dios

[0:56 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Buenas tardes Noralba como está? Espero que se encuentre bien al lado de sus seres queridoa Cuenteme que ha pasado con sus evidencias siho espersndo no se de por vencida ya algunos compañeros terminaron el proceso ánimo usted puede tenemos este mes para ponernos al dia hay varias evidencias disponi bles para que pueda enviar.

NORALBA

[0:59 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Buenos días si me retrace por un tema de salud con mi mamá ya retome para ponerme al día este mes

[1:00 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Ya estoy en la lectura de la evidencia 13 para lograr entregarla en este fds

[1:00 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc:

[1:01 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: No he podido es participar de los foros xq los horarios se me cruzan con mi trabajo

[1:02 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: En las sesiones? No se preocupe las tiene disponible en la carpeta sesiones en linea

[1:03 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ok Noralba muy bien siga enviando sus evidenccias estaré pendiente

[1:03 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Bueno

[1:03 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Gracias

[1:04 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Si tiene evidencias de inglés y ética me avisa cuales son para habilitarlas a si aprovechamos a los instructores disponibles

[1:05 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: De que guías profe

[1:05 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Voy a revisar

[1:11 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Este es uno de los resultados

[1:17 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Osea eso debo

[1:42 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Eso es una parte de inglés

[1:45 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Hay varias que estan No aprobada hay que realizar el proceso de levantar el juicio evaluativo

Pero debe ir desarrollando.

[2:03 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Pero entonces profe inicia con las que estamos trabajando actuales o las que debo

[2:03 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: O las alterno

[2:03 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: ?

[2:04 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Estoy realizando la guía 13

[2:18 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Siga trabajando la 13 pero envie tambien de inglés y ética los tenemos por poco tiempo

[2:35 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: De las guías anteriores?

[7:37 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Como se llama el profe

[8:02 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Guillermo Grubiano

[8:07 p. m., 3/6/2020] Noralba Gestion Merc: Vale profe mañana le escribo gracias

FANNY

[0:59 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Buenas tardes Fanny como esta? Cuenteme porque se me ha trasado tanto ya algunos compañeros han terminado el proceso que le ha pasado?

[1:33 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Hola profe

[1:34 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Es q no he tenido mucho trabajo y con las clases de mi hijo

[1:34 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Me l pso todo el dia

[2:16 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: En eso profe voy intentar este fin de semana

[2:16 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Yo necesito terminar

[2:17 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ok lo que le falta es poco y si deja que terminen los tutores de inglés y ética es dificil solicitarlos nuevamebte

[3:03 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Ok si señora

[3:25 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Fanny no se me quede usted estaba en las primeras .ojo

[3:26 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Si señora

[3:26 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: El profe de ingles me dijo q estaba co problemas de conexion

[3:27 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Usted le envio las evodencias?

[3:27 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: No xq tengo unas dudad

[3:27 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Tiene pendiente algo?

[3:27 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Y no he podido

[3:27 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Realizarlas

[3:27 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: 2

[3:27 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Evidencias

[3:27 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Llamelo

[3:29 p. m., 3/6/2020] Fanny Gestion De Mer: Si señora ya me dijo q no hajia podido entrar a la plataforma

VERENA

[0:43 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Buenas tardes verena como está Como siguen sus familiares?

[0:44 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Le envie un correo porfa confirme si le llegó?

[0:44 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Sigo esperando por ustedes hoy les califico sus evidencias

[0:46 p. m., 3/6/2020] Verena Gestion De Me: Hola buenas tardes

[0:47 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Si sabe quien le habla? Este es el nuevo número solo para mis aprendices

[0:47 p. m., 3/6/2020] Verena Gestion De Me: Si llego el correo

[0:47 p. m., 3/6/2020] Verena Gestion De Me: Si claro q si

[0:48 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Espero miles de actividades este mes ya he habilitado varias que han solicitado sus compañeros que estaba atrasada

[0:51 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Algunos de sus compañeros han terminado con el proceso ya son tecnólogo es Gestión de Mercados. Faltan ustedes. Ánimo

RUBEN

[11:54 a. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Hola Ruben como está?

[11:54 a. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Si este es el número del sena

[11:54 a. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Cuenteme?

[11:54 a. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Bien profe me falta solo la actividad de ética

[11:54 a. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Revise por fa este mensaje a ver que opina

[11:56 a. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ok Ruben ya le reviso será que el tutor le califico?

[11:56 a. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: No profe yo anoche le escribí a el, y pues hasta anoche envíe el trabajo, pero no me aparece como para calificar ya le comenté el caso a el

[11:57 a. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ok ya reviso

[11:57 a. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Gracias profe es el trabajo de ingles

[11:58 a. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Si

[0:04 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Pero la evidencia está subida

[0:05 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Yo la subí, pero no me aparece para calificar, en cambio su actividad si profe

[0:05 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Está para calificar

[0:05 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: A bueno profe gracias por verificar, porque a mi no me aparece

[0:05 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ha ya creo que el profesor se le olvido hacer algo ya reviso

[0:06 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: A mi solo me aparece la suya

[0:06 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Pero ya sé, que esta ahí

[0:11 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Revise porfa

[0:11 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Yaaaa, profe ahora sii

[0:12 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: gracias estaba preocupado

[0:12 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ya le realizo el proceso con ética que tampoco aparece

[0:12 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Vale profe

[0:13 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Gracias Ruben por estar pendiente

[0:14 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: De nada profe, solo me falta envíar la actividad de ética, bueno hacerla, profe estoy contento ya casi terminamos

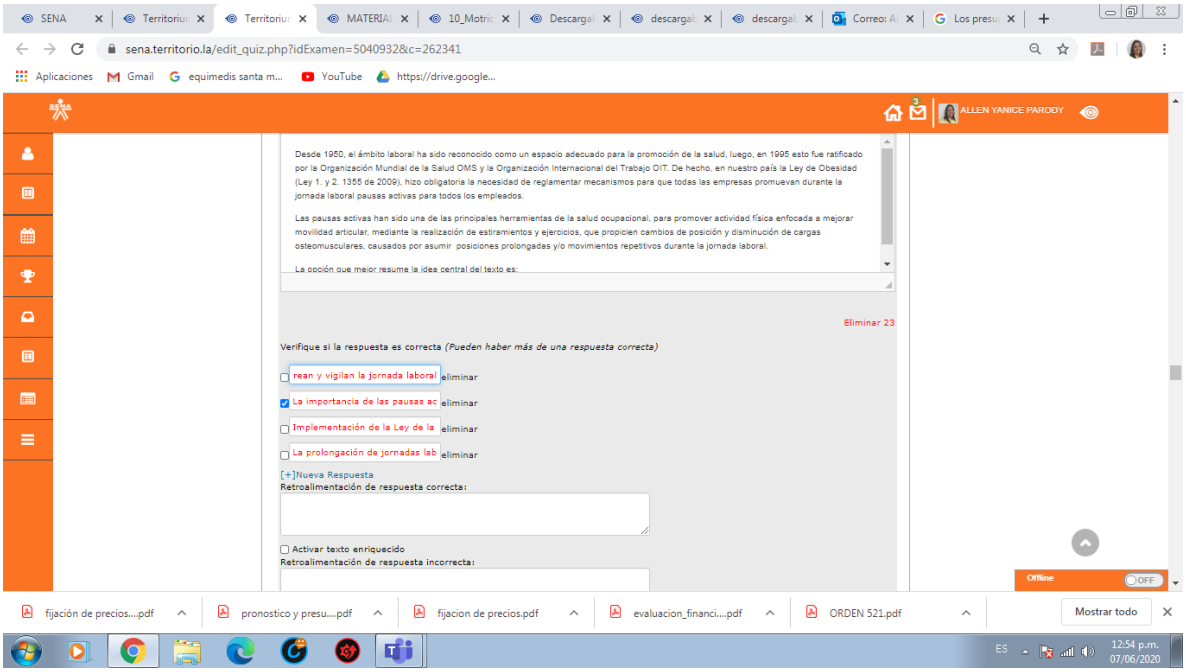
[0:14 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION:

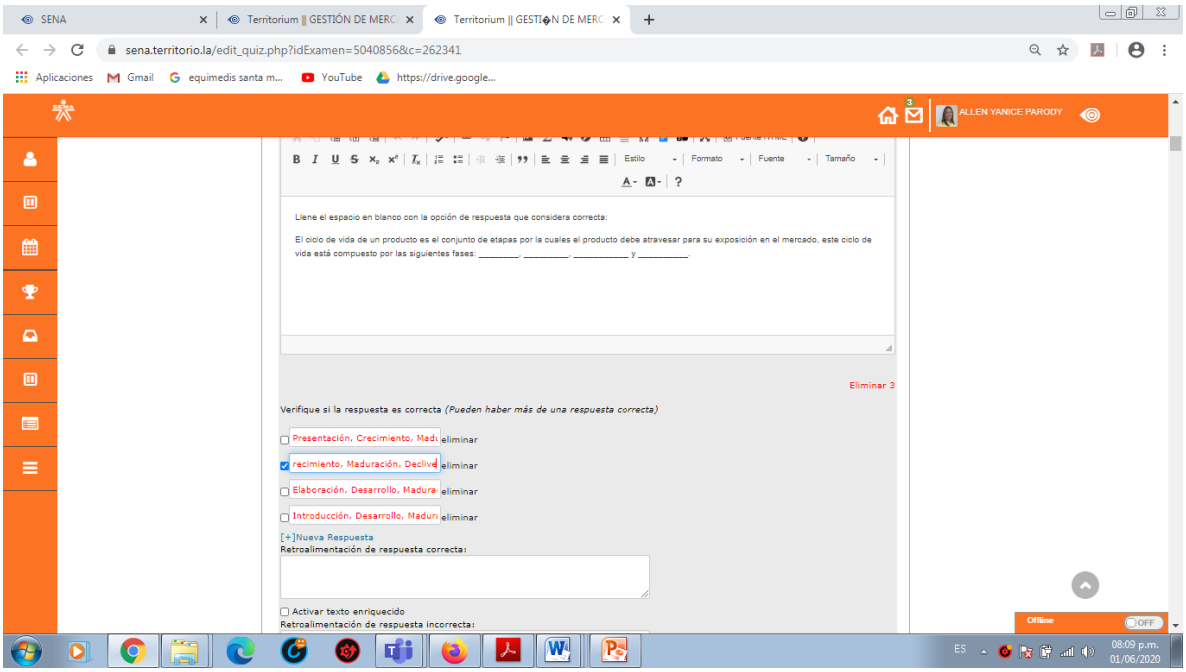
[0:15 p. m., 3/6/2020] SENA CORPORATIVO ALLEN: Ya usted cumplio con su proyecto de vida estoy más contenta yo que usted Dios los bendiga

[0:16 p. m., 3/6/2020] RUBEN GESTION: Igualmente profe

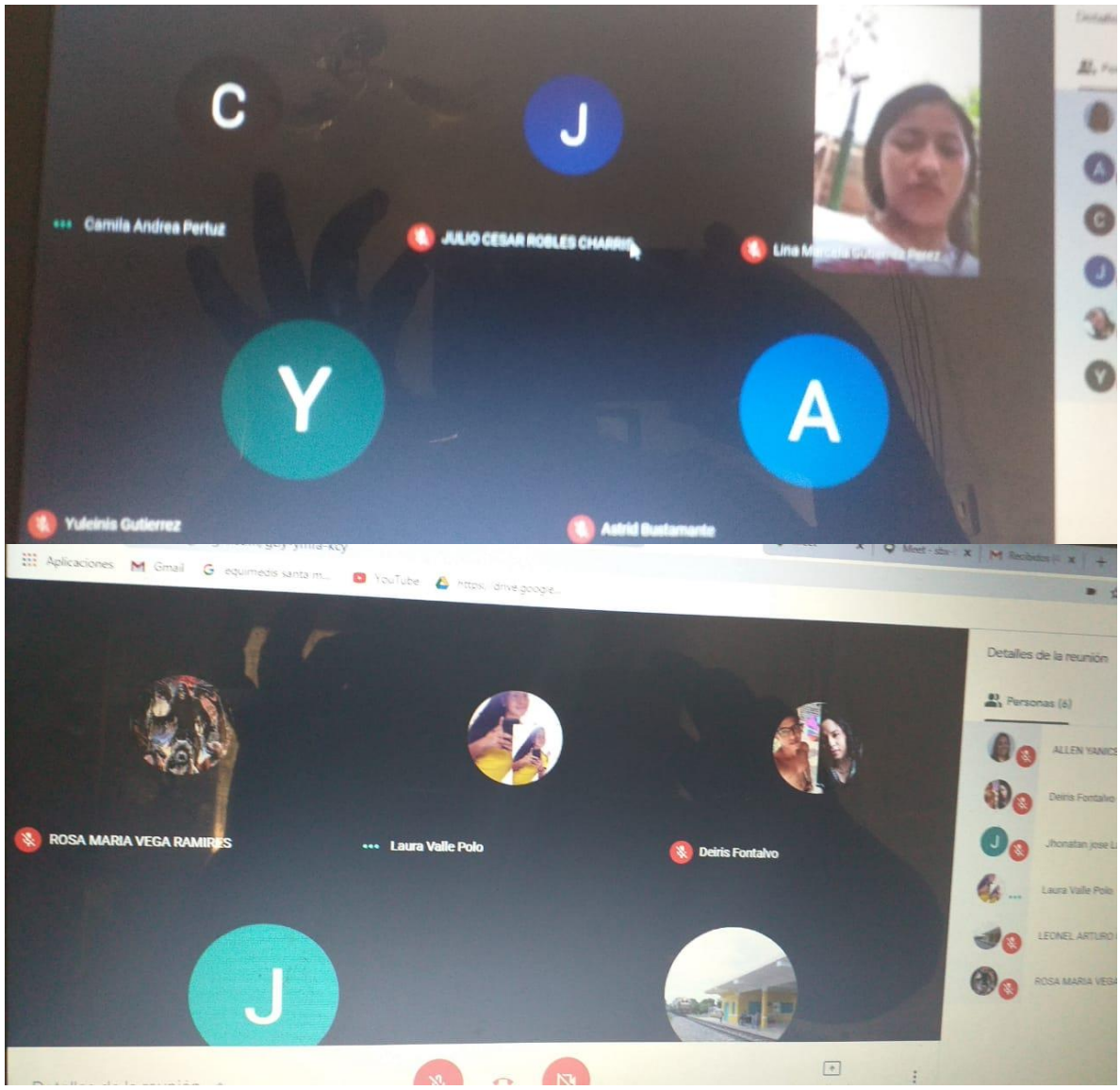
EVIDENCIAS DEL 8 AL 12 DE JUNIO

RELIZAR CUESTIONARIOS

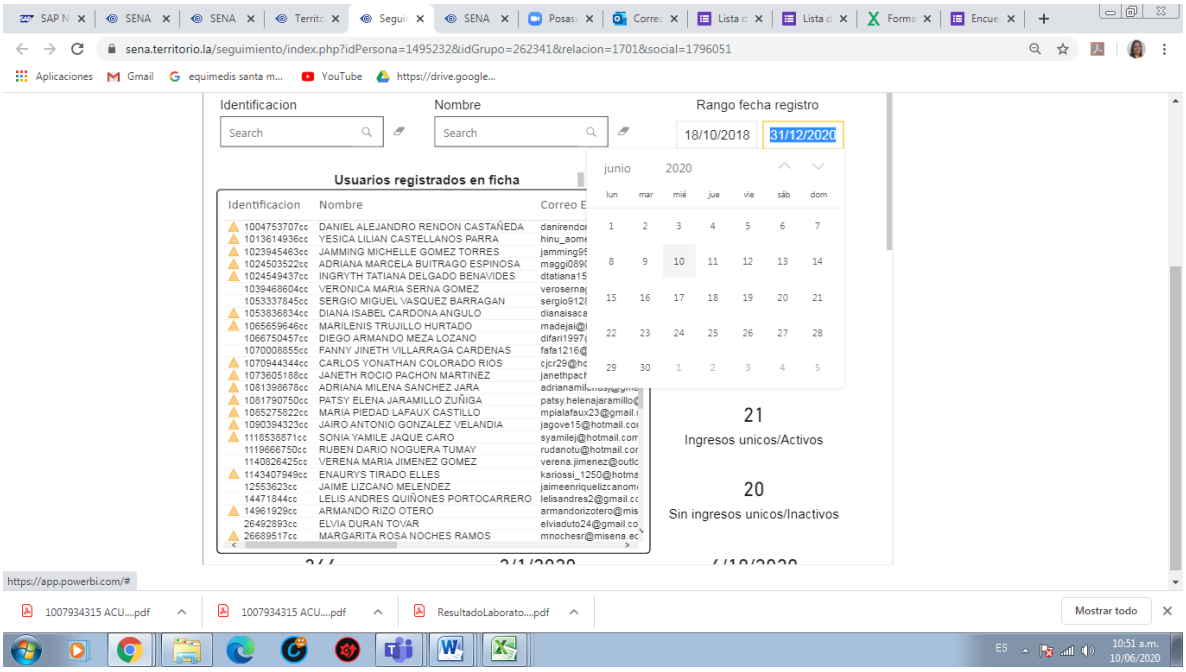


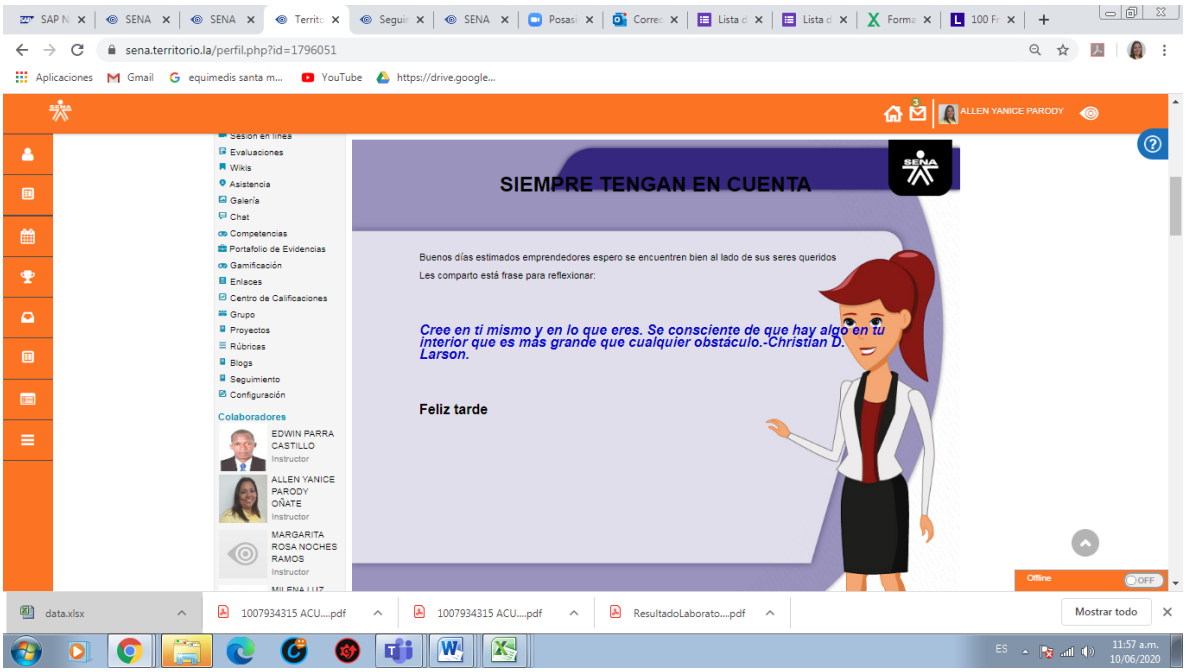


9/06 EXPOSICIONES

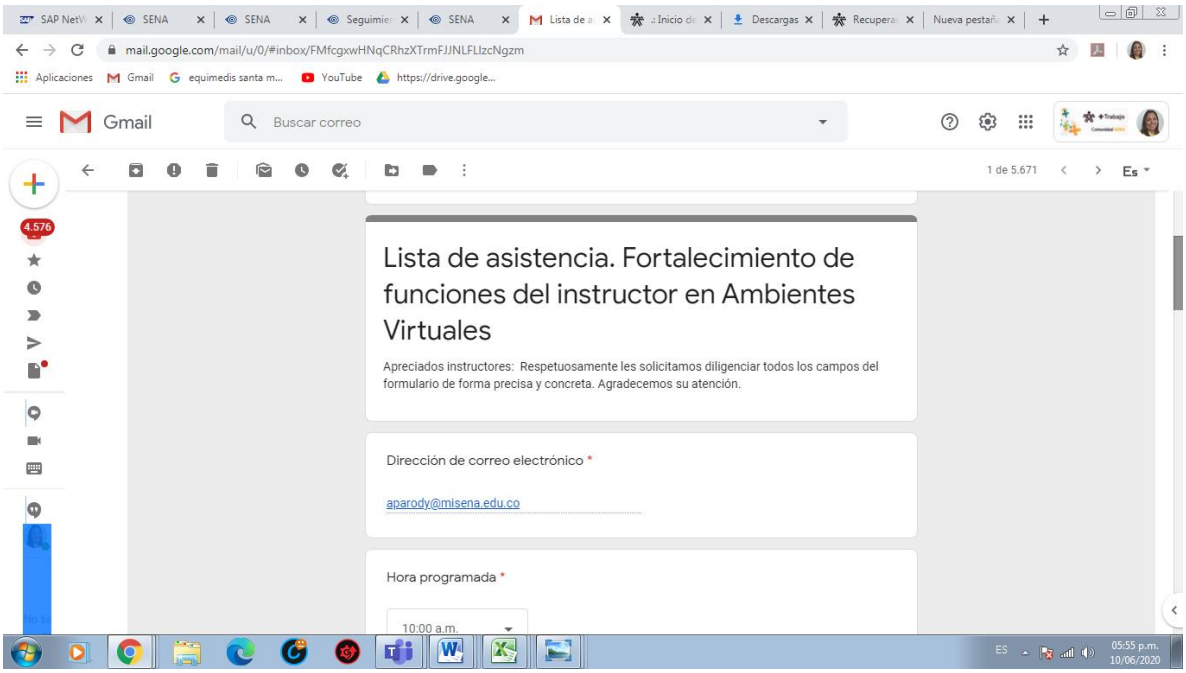


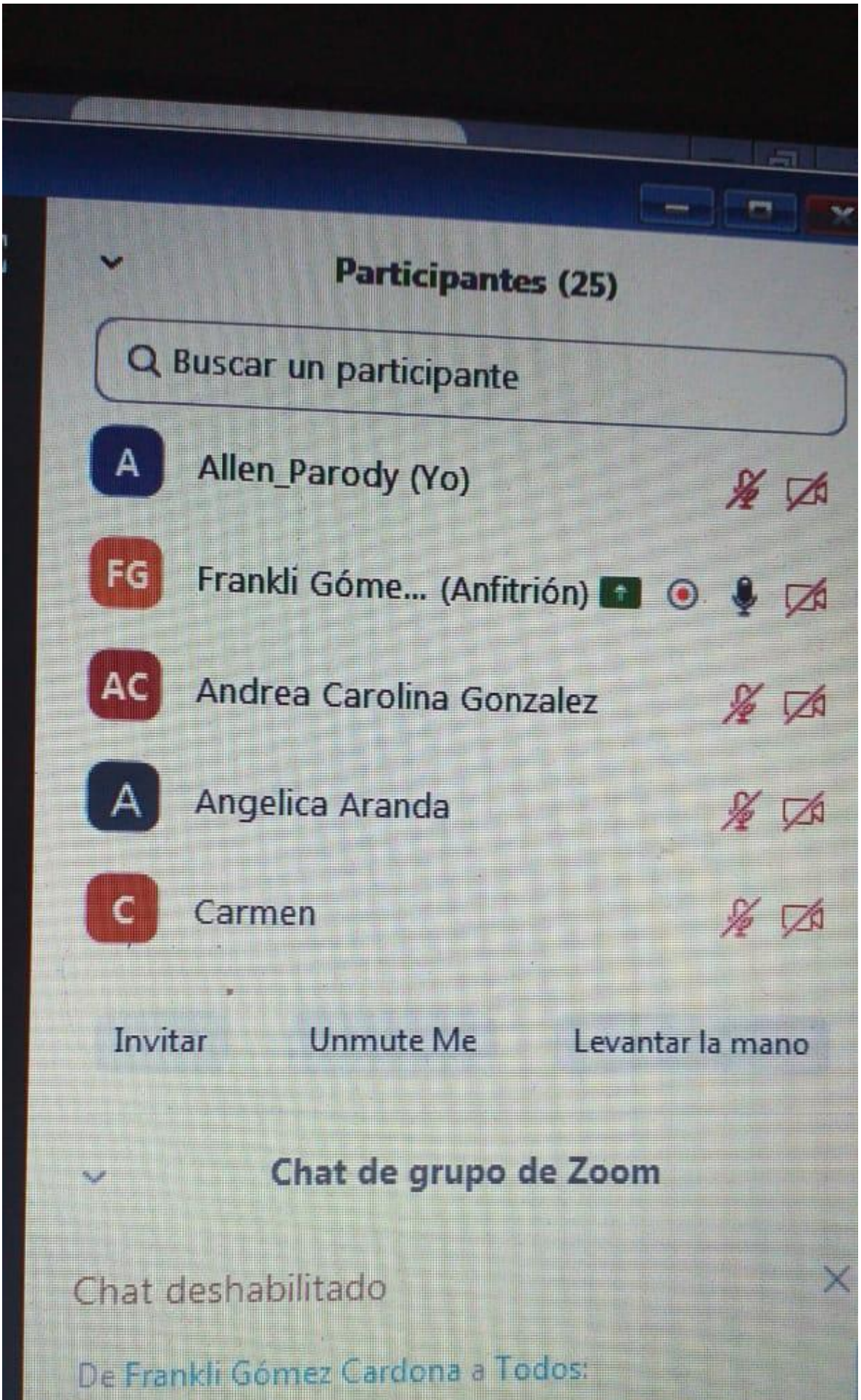
CENTRO DE CALIFICACIONES 10 JUNIO



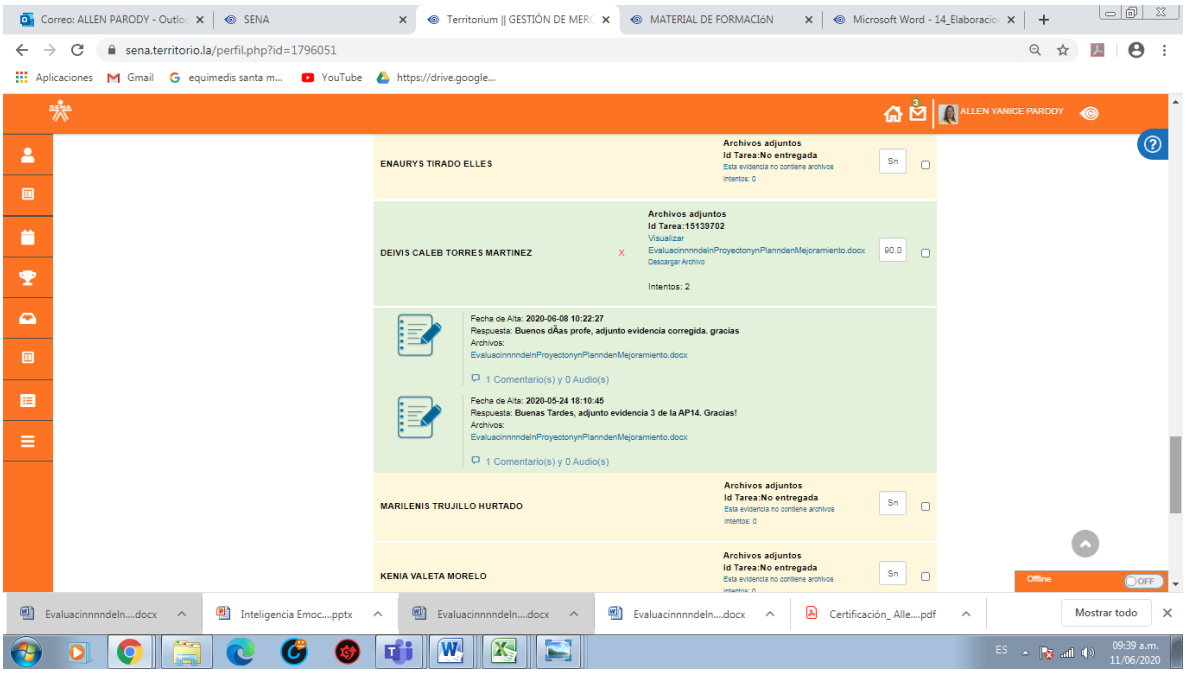


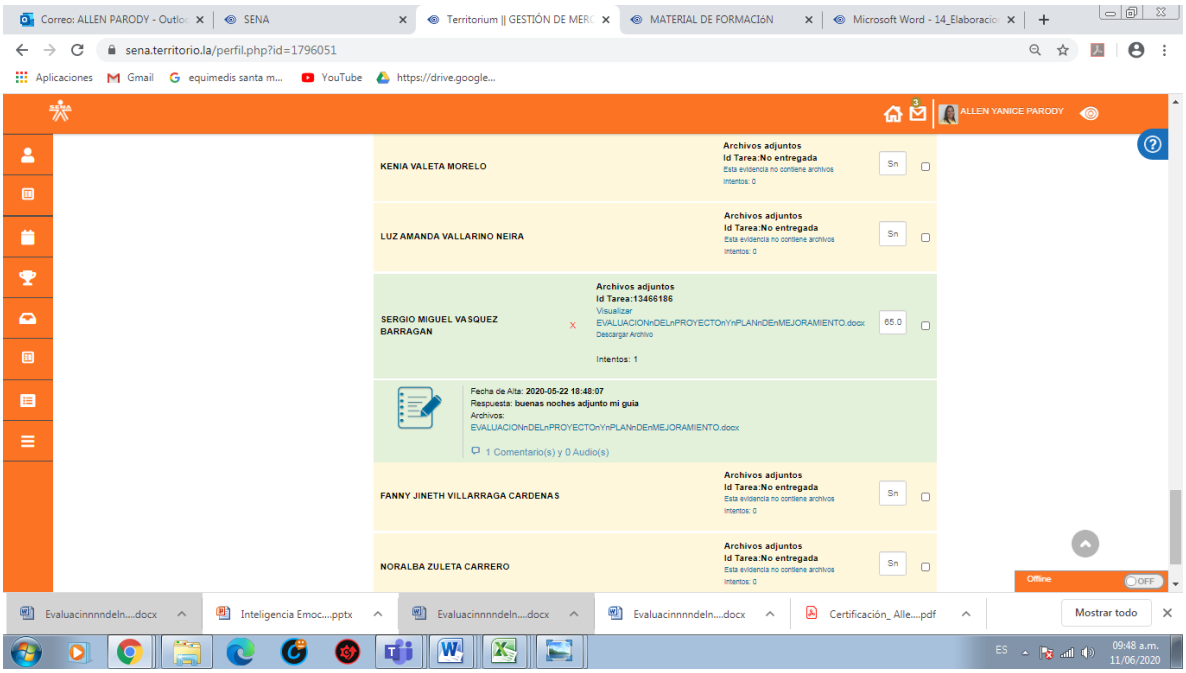
VIDEOCONFERENCIAS COMO REALIZAR CIERRE DE CURSOS TITULADA VIRTUAL




Participantes (25)
Buscar un participante
A
Allen_Parody (Yo)
FG
Frankli Góme... (Anfitrión)
AC
Andrea Carolina Gonzalez
A
Angelica Aranda
C
Carmen
Invitar
Unmute Me
Levantar la mano
Chat de grupo de Zoom
Chat deshabilitado
De Frankli Gómez Cardona a Todos:

11 /06/2020 CALIFICACIÓN DE EVODENCIAS

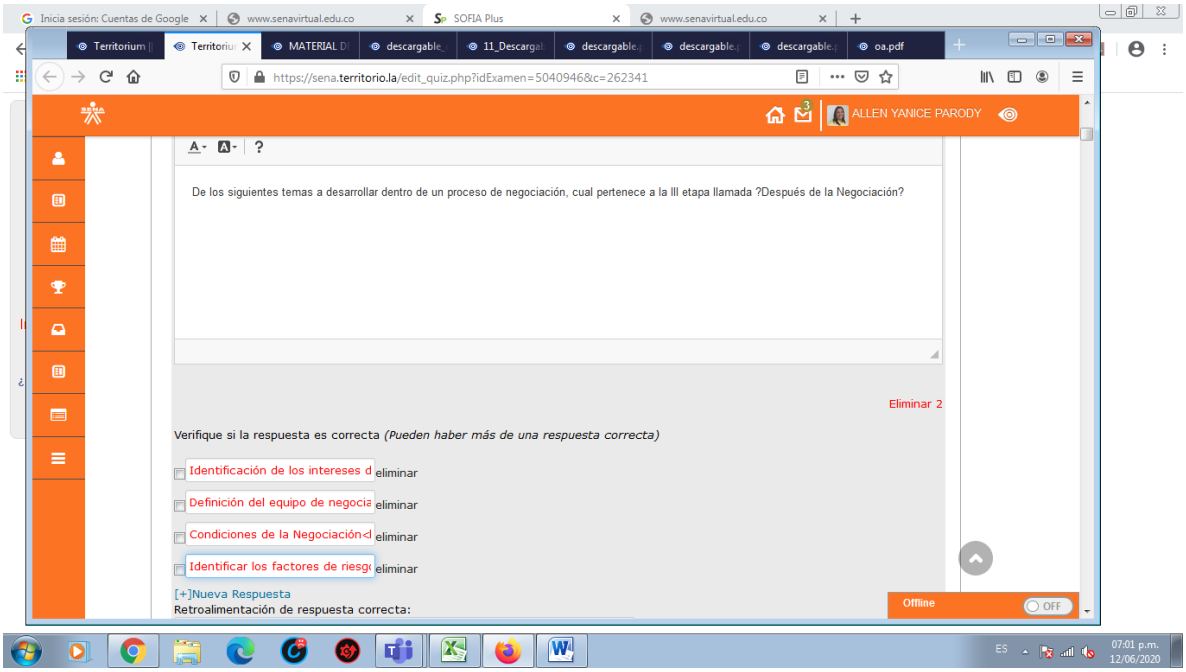






Evaluación 11

Cuestionario 12 junio 12



GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 14

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE				
Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS		Código: 621113 Versión: 2		
Nombre del Proyecto: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS		Código: 1239683		
Fase del proyecto: EVALUACIÓN				
Actividad de Proyecto: Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios	**Actividad (es) de Aprendizaje:** AA25. Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa.	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.	MATERIALES DE FORMACIÓN DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	 CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
Resultados de Aprendizaje: 2103010292 Investigar las causas y soluciones a los problemas contables y financieros con sentido de pertenencia, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.	**Competencia:** 210301029 Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS).	**N/A**	**N/A**
Resultados de Aprendizaje: 21010100504 Analizar los resultados de la evaluación de manera ecuánime, según políticas de gestión y necesidades de las áreas y procesos.	**Competencia:** 210101005 Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150004 Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.	**Competencia:** 240201500 Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.			

Resultados de Aprendizaje: 24020150208 Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.	**Competencia:** 240201502 Producir textos en inglés en forma escrita y oral.			
Duración de la guía: 160 horas				

2. INTRODUCCIÓN

La presente Actividad de Proyecto denominada: "***Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios",*** tiene como objetivo brindarle al aprendiz herramientas para el seguimiento y evaluación de los resultados contables y financieros, de acuerdo con los criterios ya establecidos por la organización. El proceso orientador formativo, incluye la necesaria participación del aprendiz en el redimensionamiento permanente de su proyecto de vida, derivado éste, del ineludible y permanente cambio en las estructuras de gestión organizacional.

El tiempo requerido para desarrollar esta actividad de proyecto será de 160 horas, período en el cual se adelantará el estudio de la Actividad de Aprendizaje: ***Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa;*** los contenidos temáticos a estudiar abordan la evaluación del proyecto formativo mediante el análisis de los **Factores Críticos de Éxito,** con el fin de generar propuestas competitivas hacia la el logro de objetivos satisfactorios. La herramienta **Balanced Scorecard o Cuadro de Mando,** facilita la medición de resultados definidos por el plan estratégico, con el fin de detectar las posibles desviaciones; mientras que, el objeto de aprendizaje **Elaboración del Plan de Mejoramiento** permitirá mitigar los hallazgos de no conformidades en la ejecución del proyecto, mediante la aplicación de ajustes y correctivos pertinentes a las exigencias encontradas mediante la aplicación del **Ciclo de Calidad PHVA**.

Las orientaciones entregadas en la presente Actividad de Proyecto, buscan cerrar el proceso formativo mediante acciones de estudio enfocadas hacia crecimiento y fundamentación profesional, en donde el aprendiz pueda demostrar suficiencia e idoneidad en el manejo de actividades correspondientes a un futuro Tecnólogo en Gestión de Mercados, competente y competitivo en el mundo laboral que le espera.

¡Bienvenido!

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE 1 y 2.

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Teniendo en cuenta que durante el desarrollo de un proyecto formativo, especialmente uno como el que se ha venido desarrollando en el programa de Tecnólogo en Gestión de Mercados, específicamente en el enfoque fundamental de implementar modelos de comercialización de productos y servicios, donde se ha recorrido un basto

camino desde la diagnosticar y caracterizar el mercado, definir un proceso de investigación, definir parámetros de diseño de productos, calcular la oferta y la demanda, sistema de información de mercados, definición de características del producto o servicio, establecer un sistema de distribución y plan de promoción, proyectar presupuesto de ventas, elaborar planes de acción de mercadeo, aplicar pruebas a los productos, conocer lo relacionado con el manejo de acuerdos comerciales y coordinación de equipo de trabajo, implementar un plan de distribución, ahora en la etapa final se podrán conocer aspectos que se abordan en la presente guía en relación con:

- La valoración del modelo de comercialización de productos y/o servicios para determinar su efectividad, eficacia y rentabilidad.

Definidos los lineamientos de la guía de aprendizaje direccionada hacia la valoración del modelo de comercialización, el aprendiz puede realizar una serie de reflexiones en torno a los siguientes cuestionamientos, acerca de la aplicación del cuadro de mando para la evaluación de proyectos, diseño plan de mejoramiento y los factores críticos de éxito, como son:

- ¿Qué otras herramientas puedo aplicar para la evaluación y seguimiento a mi proyecto?
- ¿Mi proyecto formativo permite implementar todas las perspectivas de un cuadro de mando integral?
- ¿Los factores críticos de éxito influyen directamente en la ejecución del proyecto?

Una vez identificados los elementos para la evaluación de proyecto formativo y revisando las preguntas propuestas, como actividad de reflexión, el aprendiz deberá identifica que otras herramientas, técnicas permiten realizar el proceso de evaluación de una manera clara y objetiva del producto o servicio.

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

Con la actividad anterior de la revisión de herramientas para el seguimiento y evaluación, se hace necesario profundización de conocimientos que para el caso de la actividad de aprendizaje AA25. “Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio”, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa. son los siguientes:

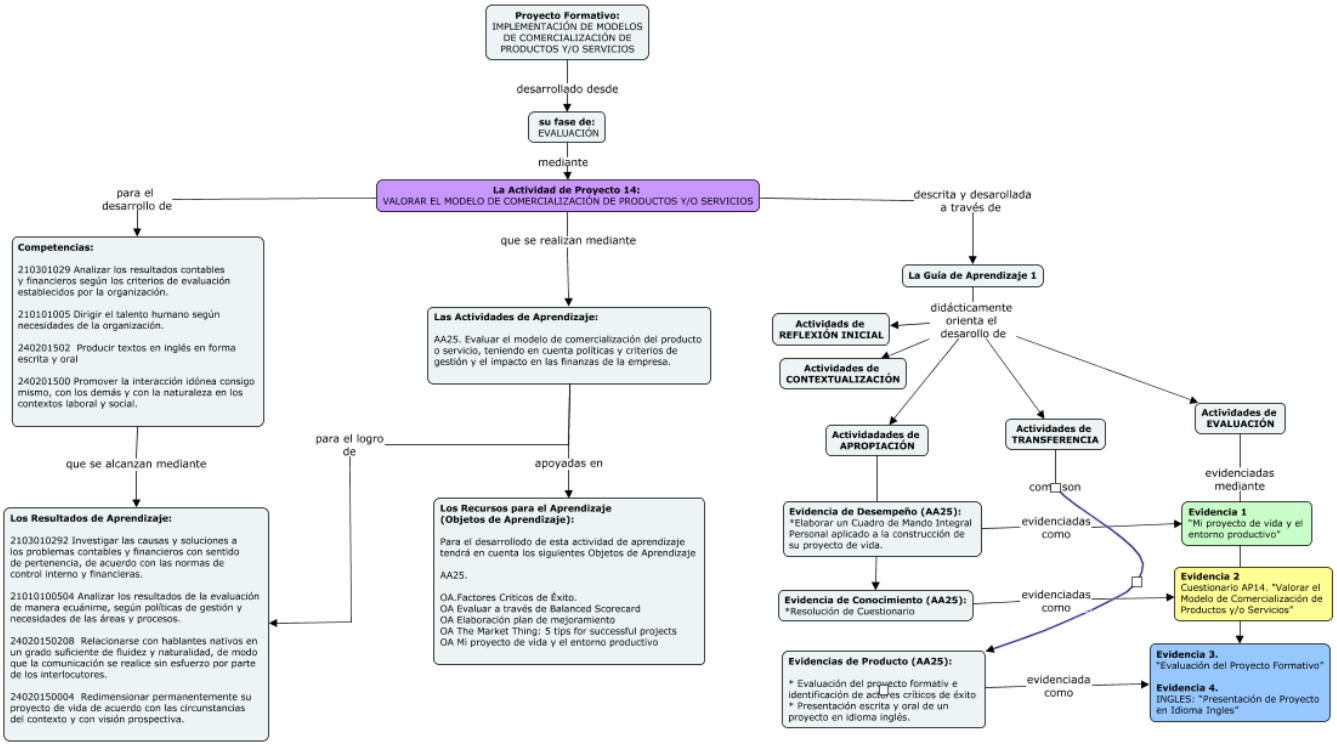
- Cuadro de Mando Integral: La relación de las perspectivas estratégicas con los objetivos instituciones o estratégicos.
- Indicadores de Gestión: Cómo establecer y definir indicadores de evaluación.
- Iniciativas Estratégicas: Cómo establecer relación con los objetivos institucionales o estratégicos.
- The market thing: 5 tips for successful projects: comprensión de textos en inglés en forma escrita y auditiva.

Los conocimientos de integralidad y transversalidad que cobijan las anteriores actividades de aprendizaje, son los siguientes:

- Proyecto de vida y el entorno productivo en el marco del contexto social y laboral.

Considerando que el aprendiz cuenta con mayor claridad sobre los procesos y conocimientos asociados a esta guía de aprendizaje, en su Fase 4 “de Evaluación”, correspondiente a la Actividad de Proyecto 14 **“Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios”**; se hace necesario que estudie y comprenda el **esquema de contenidos de la guía** presentado a continuación, donde se muestran las actividades de aprendizaje a realizar,

frente a los contenidos, resultados de aprendizaje, competencias y evidencias a desarrollar.



Dedicación horaria

Esta primer actividad de proyecto tiene una duración de **160 horas**, las cuales incluyen tiempo de **trabajo independiente** que debe dedicar el aprendiz para su desarrollo, representado en un 80%; y el tiempo de **acompañamiento directo del instructor** equivalente al 20%.

Relación horaria Actividad de Proyecto en consideración de las evidencias a desarrollar.

Descripción	Peso %	Intensidad Horaria	Evidencia 1 (Foro)	Evidencia 2 (Cuestionario)	Evidencia 3 (Producto)	Evidencia 4 (Producto)	Subtotales
			25%	20%	35%	20%	
Trabajo Independiente del Aprendiz:	80%	128	32	25,6	44,8	25,6	128
Trabajo con acompañamiento directo del instructor:	20%	32	8	6,4	11,2	6,4	32
Tiempo desarrollo de Actividad de Proyecto:	**100%**	**160**	40	32	56	32	160

Conceptos:

- **Trabajo Independiente del Aprendiz:** Corresponde al tiempo que el aprendiz debe dedicar en su proceso de formación de manera independiente al tiempo que normalmente recibe con acompañamiento directo del instructor.
- **Trabajo de acompañamiento directo del Instructor:** Corresponde al tiempo directo que el instructor debe dedicar al aprendiz en el proceso formativo, este acompañamiento se enfoca en el seguimiento, la realimentación, orientación y evaluación.

Orientación del Instructor

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará retroalimentación oportuna sobre sus resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad; todo esto, circunscrito al concepto de mejoramiento continuo, con el ánimo de añadir valor agregado a la actividad de proyecto encargada de caracterizar el comportamiento del mercado, enfatizando de manera inclusiva y pertinente, un proceso formativo sustentado en principios y valores.

Encuentro Sincrónico Actividad de Proyecto: Cada vez que inicie a una Actividad de Proyecto, el instructor(es) deberá(n) realizar un encuentro sincrónico con el grupo de aprendices donde explicará(n) el objetivo de la Actividad de Proyecto, las actividades de aprendizaje a realizar y las evidencias solicitadas, los criterios de evaluación con que se evaluarán, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias, etc. El encuentro debe realizarse antes del envío de evidencias y publicar su grabación en el foro “Encuentros Sincrónicos”, indicando en el nombre de la secuencia la fecha del encuentro, y al interior de la publicación el detalle de los temas tratados y los documentos soportes utilizados en la sesión, por ejemplo: diapositivas, documentos, artículos, videos, entre otros.

Relación de Actividades de Aprendizaje en consideración de los Resultados de Aprendizaje y las Evidencias a desarrollar.

A continuación se observa la interrelación entre actividades de aprendizaje y los resultados de aprendizaje abordados desde las evidencias que se desarrollarán, las cuales fueron diseñadas para el logro de aprendizajes de forma integral dando respuesta a las actividades de proyecto como elemento integrador del proceso formativo.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Evidencia 1 (Video) AP14-EV01- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo".	Evidencia 2 (Cuestionario) AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios".	Evidencia 3 (Producto) AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo"	Evidencia 4 (Producto) AP14-EV04- INGLÉS: "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles".
AA25. Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa.	2103010292 Investigar las causas y soluciones a los problemas contables y financieros con sentido de pertenencia, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.			X	
	21010100504 Analizar los resultados de la evaluación de manera ecuánime, según políticas de gestión y necesidades de las áreas y procesos.			X	
	24020150004 Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.	X	**X**		
	24020150208 Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.				X

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía, son pieza clave para la implementación de modelos de comercialización tanto de productos como de servicios, por tanto, le invitamos a avanzar en el proceso, teniendo en cuenta que cada elemento estudiado es requerimiento en el alcance completo de las competencias que propone el programa de formación.

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje es importante que usted como aprendiz:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.
- Construya todas las evidencias requeridas y aplique el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publique las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la retroalimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo**.**

Para el desarrollo de **la actividad de aprendizaje 25,** se proporcionan en plataforma LMS una serie de objetos de aprendizaje (OA), que el aprendiz debe leer, comprender y asimilar, toda vez, que en ellos, encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica necesaria para la caracterización del comportamiento de un mercado.

Ahora proceda con la lectura y análisis de los siguientes materiales de estudio:

Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 25

- OA Factores Críticos de Éxito.
- OA Evaluar a través de Balanced Scorecard
- OA Elaboración plan de Mejoramiento
- OA The Market Thing: 5 tips for successful projects
- OA Mi proyecto de vida y el entorno productivo

En cada objeto de aprendizaje (OA), usted encontrará una Actividad de Afianzamiento como instrumento de retroalimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que cada objeto de aprendizaje podrá revisarlo desde su PC previa conexión a internet, podrá descargar el PDF general y el Objeto de Aprendizaje a su computador, de esta forma usted tiene la posibilidad de revisar el material de estudio cuantas veces desee sin necesidad de estar conectado a internet.

A continuación se presenta de forma general los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje **(AA25**) denominada: "***Evaluar el modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa".*** Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo como Tecnólogo en Gestión de Mercados.

- **OA Factores Críticos de Éxito**: El contenido temático de este objeto de aprendizaje es dar a conocer al aprendiz elementos que permitan diseñar indicadores para el monitoreo y evaluación de los objetivos corporativos del proyecto formativo y los factores de la etapa de ejecución. Se abordaran tema relacionados con la definición de los factores críticos de éxito, sus características, técnicas para identificarlos, aspectos a tener en cuenta para su diseño, y comparativo con herramientas de evaluación como es el cuadro de mando integral.

- **OA Evaluar a través de Balanced Scorecard** : El material de estudio de este objeto de aprendizaje contiene la contextualización sobre los aspectos que componen un cuadro de mando, y como utilizarlos para la evaluación de nuestro proyecto formativo. De igual forma presenta los elementos y características de un mapa estratégico y tabla de indicadores. En este OVA se retomará el ciclo administrativo del proyecto y se mencionarán algunos mecanismos de evaluación para, finalmente, trabajar el Balanced Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI). Esta es una herramienta integral de gestión y evaluación que permite ver completamente la organización o proyecto, relacionando cada una de sus partes o procesos internos y externos.

- **OA Elaboración plan de Mejoramiento**: En este objeto de aprendizaje se presenta los pasos que se deben tener en cuenta en la construcción de un plan de mejoramiento (Debilidades y Problemas, Tareas y Objetivos, Diseño y Seguimiento). El Objetivo es brindar una herramienta que permita identificar dentro del proyecto que áreas no cumplieron con las metas y objetivos propuestos y aplicar las respectivas correcciones para mitigarlas.

- **OA The Market Thing: 5 tips for successful projects**: El objeto de aprendizaje ha sido diseñado con representaciones (audio, escucha, escritura y comprensión lectora) en las que se incluyen diversas posibilidades y situaciones en el mundo del mercadeo. El objeto de aprendizaje está construido en idioma inglés referido sobre términos y vocabulario en relación con recomendaciones para el éxito en los proyectos, destacando y apropiando para la comprensión del idioma y la producción de textos base sobre el mismo.

La conceptualización temática requerida como elementos de integralidad fundamentales para vivir en sociedad, desenvolverse en el ámbito laboral de la gestión de mercados y el análisis comprensivo para la solución de problemas de la vida cotidiana, es aportado por los siguientes objetos de transversalidad.

- **OA Mi Proyecto de Vida y el Entorno Productivo**: El contenido temático tratado en este objeto de aprendizaje tiene como objetivo brindar al aprendiz directrices para que al interior de cada uno plantee su proyecto de vida, y mediante la utilización de herramientas de análisis, establezca sus metas, objetivos y visión de su proyecto de vida empresarial o profesional.

A continuación se describen las evidencias a realizar.

Evidencia 1 (De Desempeño)
AP14-EV01- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo". Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes al objeto de apendizaje ***Mi proyecto de vida y el entorno productivo***, una vez revisado este temática el aprendiz deberá realizar la siguiente actividad:

Realizar un cuadro de mando integral personal aplicado a la construcción de su proyecto de vida. Se debe abordar todos los componentes del CMIP. Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos. Deberá elaborar un texto donde se realice una introducción del proyecto de vida plasmado en el cuadro de mando integral personal, igualmente debe ajuntar un documento con la información correspondiente al desarrollo del cuadro de mando integral personal con todos su componentes.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 25.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV01"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Evaluación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **AP14-EV01- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Evidencia 2 (De Conocimiento)
AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios". Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para la Actividad de Aprendizaje 25, se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados la evaluación del modelo de comercialización del producto o servicio, teniendo en cuenta políticas y criterios de gestión y el impacto en las finanzas de la empresa.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos

para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV02"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Evaluación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios".**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

En esta actividad el aprendiz debe definir las generalidades dentro el proceso de gestión del talento humano y las diferentes actividades donde identifique claramente los elementos de entrada y de salida de personal, teniendo en cuenta las políticas internas de personal y los elementos de la legislación.

A continuación se describen las evidencias a realizar en este momento de transferencia, es decir, momento de aplicación de lo aprendido hasta ahora.

Evidencia 3 (De Producto)

AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo". Elaborar un documento donde se realice la evaluación del proyecto formativo, se identifique los factores críticos de éxito y se establezcan los indicadores del proyecto formativo, junto con el plan del plan de mejoramiento para los hallazgos encontrados.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP142-EV03"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV03"**
- Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Evaluación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo".**

Evidencia 4 (De producto)

AP14-EV04- INGLÉS: "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles". Toda empresa requiere de proyectos para analizar y evaluar los resultados obtenidos, y presentar dichos proyectos en inglés, permiten que en casos donde los clientes o socios de habla inglesa necesiten tener conocimiento de los procesos para solucionar un problema en común, podrán comprender las posibles soluciones planteadas al respecto. De una buena comunicación depende el éxito de este procedimiento.

El aprendiz hará una presentación escrita y oral de un proyecto en idioma inglés, donde se valoren los resultados contables y financieros de una empresa, a través de encuentro sincrónico.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV04"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV04"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Evaluación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP14-EV04- INGLÉS: "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles".**

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **AP14-EV02- Cuestionario AP14.** "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios".	Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño de	Formulación de preguntas mediante cuestionario con opción de respuesta múltiple en LMS. Formato para desarrollo de evidencia:

	acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	**"TGM-AP14-EV02"**
Evidencias de Desempeño: **AP14-EV01**- Foro Temático: "Mi proyecto de vida y el entorno productivo".	Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. Genera ideas para innovar y solucionar problemas en la organización mediante el fomento del trabajo en equipo como estrategia de interacción grupal e interpersonal para incrementar la productividad de acuerdo con las normas de seguridad y políticas organizacionales. Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño de acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV01"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion**
Evidencias de Producto: **AP14-EV03-** "Evaluación del Proyecto Formativo"	Diseña los planes de mejoramiento, reentrenamiento y capacitación para el mejor desempeño del talento humano con base en los resultados obtenidos. Contextualiza las causas de la problemática financiera de acuerdo con el entorno y las políticas de la organización. Propone alternativas de solución y	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP142-EV03"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV03"** Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

	correcciones financieras y económicas a partir del análisis de la información y los criterios establecidos por la organización de acuerdo con principios éticos y profesionales.	
Evidencias de Producto: **AP14-EV04- INGLÉS:** "Presentación de Proyecto en Idioma Ingles".	Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. Puede inferir el significado de una palabra u oración dentro de un texto en inglés, así este no esté explícito.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP14-EV04"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP14-EV04"**

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios .	160	NA	NA	**Objetos Actividad de Aprendizaje 25** • OA Factores Críticos de Éxito. • OA Evaluar a través de Balanced Scorecard • OA Elaboración plan de Mejoramiento • OA The Market Thing: 5 tips for successful projects • OA Mi proyecto de vida y el entorno productivo	5	Mercados Idiomas Ética y Emprendimiento	3	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS) accedido a través de la plataforma SENA SOFIA PLUS.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Arquitectura empresarial: Arquitectura Empresarial es entendida como la organización fundamental de una entidad o una corporación como un todo, o en conjunto con aliados, proveedores y/o clientes (la empresa ampliada), o en alguna de sus partes, así como los principios que gobiernan su diseño y evolución.

Artefacto: Producto tangible resultante del proceso de desarrollo de software (o de una etapa del mismo). Algunos artefactos como los casos de uso, diagrama de clases u otros modelos UML ayudan a la descripción de la función, la arquitectura o el diseño del software. Otros se enfocan en el proceso de desarrollo en sí mismo, como planes de proyecto, casos de negocios o enfoque de riesgos. Un artefacto puede ser compuesto por otros artefactos.

Balanced Scorecard: El BSC es una herramienta revolucionaria para movilizar a la gente hacia el pleno cumplimiento de la misión a través de canalizar las energías, habilidades y conocimientos específicos de la gente en la organización hacia el logro de metas estratégicas de largo plazo. Permite tanto guiar el desempeño actual como apuntar al desempeño futuro. Usa medidas en cuatro perspectivas (desempeño financiero, conocimiento del cliente, procesos internos de negocios y, aprendizaje y crecimiento) para alinear iniciativas individuales, organizacionales e interdepartamentales e identifica procesos enteramente nuevos para cumplir con objetivos del cliente y accionistas. El BSC es un robusto sistema de aprendizaje para probar, obtener realimentación y actualizar la estrategia de la organización. Provee el sistema gerencial para que las compañías inviertan en el largo plazo -en clientes, empleados, desarrollo de nuevos productos y sistemas más bien que en gerenciar la última línea para bombear utilidades de corto plazo. Cambia la manera en que se mide y maneja un negocio.

CMMI-DEV: Es un modelo para la mejora y evaluación de los procesos de desarrollo y mantenimiento de sistemas y productos de software de una empresa, desarrollado por el Instituto de Ingeniería del Software de la Universidad Carnegie Mellon (SEI). Representa un camino de mejoramiento y permite determinar la madurez y evaluar las capacidades de las organizaciones que desarrollan software. Es una colección estructurada de elementos que describe características de procesos que han demostrado por experiencia ser exitosos. Es recomendado para organizaciones que quieren incrementar la capacidad de su proceso de desarrollo y desarrollar software con calidad.

Estrategia: Una estrategia es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión. Estrategia empresarial se refiere al conjunto de acciones planificadas anticipadamente, cuyo objetivo es alinear los recursos y potencialidades de una empresa para el logro de sus metas y objetivos de expansión y crecimiento empresarial.
Indicador: Magnitud utilizada para medir o comparar los resultados efectivamente obtenidos en la ejecución de un proyecto, programa o actividad. Resultado cuantitativo de comparar dos variables. Medida sustitutiva de información que permite calificar un concepto abstracto. Se mide en porcentajes, tasas y razones para permitir comparaciones.

Misión: La Misión de una organización es una frase concisa, con foco interno, de la razón de la existencia de la organización, el propósito básico hacia el que apuntan sus actividades, y los valores que guían las actividades de sus empleados. La misión está vinculada con los valores centrales. También describen cómo competir y generar

valor al cliente.

Perspectiva: Significa un punto de vista. Las perspectivas son aquellas dimensiones críticas claves en la organización y sirven para clasificar los objetivos estratégicos que se definen en el plan estratégico de una organización. Visto de esta manera, las perspectivas sirven para organizar la estrategia de una empresa. La perspectiva también se puede entender, como un punto de vista, un enfoque, una óptica de cada uno de los actores claves de una organización. Es importante aclarar que las perspectivas no son las áreas o departamentos de una organización, es decir cuando hablamos de la perspectiva del cliente no hablamos del departamento comercial o de servicio que tiene que ver con el cliente, lo mismo que cuando hablamos de la perspectiva del empleado, no nos referimos al departamento de gestión humana.

Visión: La Visión de una organización es una frase concisa que describe las metas de mediano y largo plazo. La Visión es externa, orientada al mercado y debería expresar de una manera colorida y visionaria cómo quiere la organización ser percibida por el mundo.

Objetivo: Significa el fin al que se desea llegar, la meta que se pretende lograr. El objetivo es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o perseguir sus aspiraciones, el propósito. Objetivo es sinónimo de destino, meta, como el punto de mira de un arma, el blanco, o como el fin específico al que hay que llegar.

Metas: Una meta es el fin hacia el que se dirigen las acciones o deseos. De manera general, se identifica con los objetivos o propósitos que una persona o una organización se marca.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOSA

Cómo gestionar y planificar un proyecto en la empresa. Técnicas y métodos para el éxito de un proyecto empresarial. 1ra edición. Editorial. Ideaspropias. 2007

Hernández, F. (2013). Factores críticos de éxito. Recuperado el 30 de Julio de 2016 de goo.gl/sekmq

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). Dirección de Marketing. México: Pearson.

Palacio Salazar, Ivarth. Guía práctica para la identificación, formulación y evaluación de Proyectos. Facultad de Administración. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario, 2010.

Romero, R., Noriega S., Escobar, C. & Ávila, V. (2009, marzo-abril). Factores críticos de éxito: una estrategia de competitividad. Revista CULCyT, Año 6 No.31.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADO POR)

Nombre	Cargo	Centro de Formación	Fecha
Raúl Fabián Cadena Vidal	Líder Expertos Temáticos	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	Julio de 2016

John Ricardo Peñuela Vásquez	Expertos Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Julio César Salgado	Experto Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Marina Medina Aguirre	Experta Temática	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Ismari Herrera Jeréz	Experto Competencias de Idioma Inglés	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Jorge Enrique Figueroa Chaparro	Experto Competencia Transversal- Ética y Emprendimiento	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Dary Palomino González	Experto Competencia Transversal- Ambiental	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experto Competencia Transversal- Salud Ocupacional	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	
Luis Orlando Beltrán Vargas	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ALLEN YANICE PARODY OÑATE

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

FECHA INICIAL: 01/06/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749861 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS Y PROCESOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• 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 SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO Y/O SERVICIO ESTABLECIDO

FIJAR LOS PRECIOS APLICANDO LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS EXISTENTES PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	92,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1805408 - AGROBIOTECNOLOGÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	AJUSTAR EL PROCESO PRODUCTIVO IN VITRO O EXVITRO DE ACUERDO CON RESULTADOS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL MATERIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR HERRAMIENTAS PARA AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL DE PROCESOS, CUMPLIENDO CON ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL PRODUCTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ELABORAR EL PROYECTO DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL SEGÚN OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANIFICAR PRODUCCIÓN DE MATERIAL VEGETAL BIOTECNOLÓGICO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS Y METAS ESTABLECIDAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR BIOINSUMOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS, ECOLÓGICOS Y DE BIOSEGURIDAD SEGÚN LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD REQUERIDOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPAGAR PLANTAS ENDURECIDAS DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES REQUERIDAS Y LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS.
• 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 SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO Y/O SERVICIO ESTABLECIDO

FIJAR LOS PRECIOS APLICANDO LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS EXISTENTES PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	60,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	152,00

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: ALLEN YANICE PARODY OÑATE

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA