

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: PAULA JOSEFINA BRAND TOBON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO DEL HABITAT Y LA CONSTRUCCIÓN

FECHA INICIAL: 13/07/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2157370 - BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOS DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,00

FICHA 2157371 - BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y

EN LOS CONOCIMIENTOS DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	17,90
--------------------------------------	--------------

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2157376 - BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOS DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00
--------------------------------------	--------------

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2157372 - BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOS DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	15,00
--------------------------------------	--------------

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2157373 - BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:**

FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOS DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	20,00
--------------------------------------	--------------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	87,90
--	--------------

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: 24,00

INSTRUCTOR: PAULA JOSEFINA BRAND TOBON**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO PARA EL DESARROLLO DEL HABITAT Y LA CONSTRUCCIÓN



BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. Identificación del plan de sesión:

Nombre del programa formación	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:	
Ficha No.:	2061999	
Denominación del proyecto formativo:		
Fase del proyecto:	Análisis	
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.	
Competencia a desarrollar:	<ul style="list-style-type: none">*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa.*Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.* Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa.*Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.	
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial	
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	40 HORAS	

SEMANA DE ALISTAMIENTO	
FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN



25/06/2020

25/06/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
6:00 AM A 9:00AM			

Objetivos de la sesión:

- conocer la metodología árbol de problemas

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

El instructor explica a los aprendices la metodología para realizar un diagnóstico con la herramienta árbol de problemas; seguidamente los equipos colaborativos realizan análisis de un caso, donde identifican o realizan el diagnóstico al entorno, y contesta las siguientes preguntas.

1. Identificar el problema
2. Las causas
3. Los efectos

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Diapositivas
- Taller

Preparación (Recursos y medios):

- Sesiones en línea.
- Taller

ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

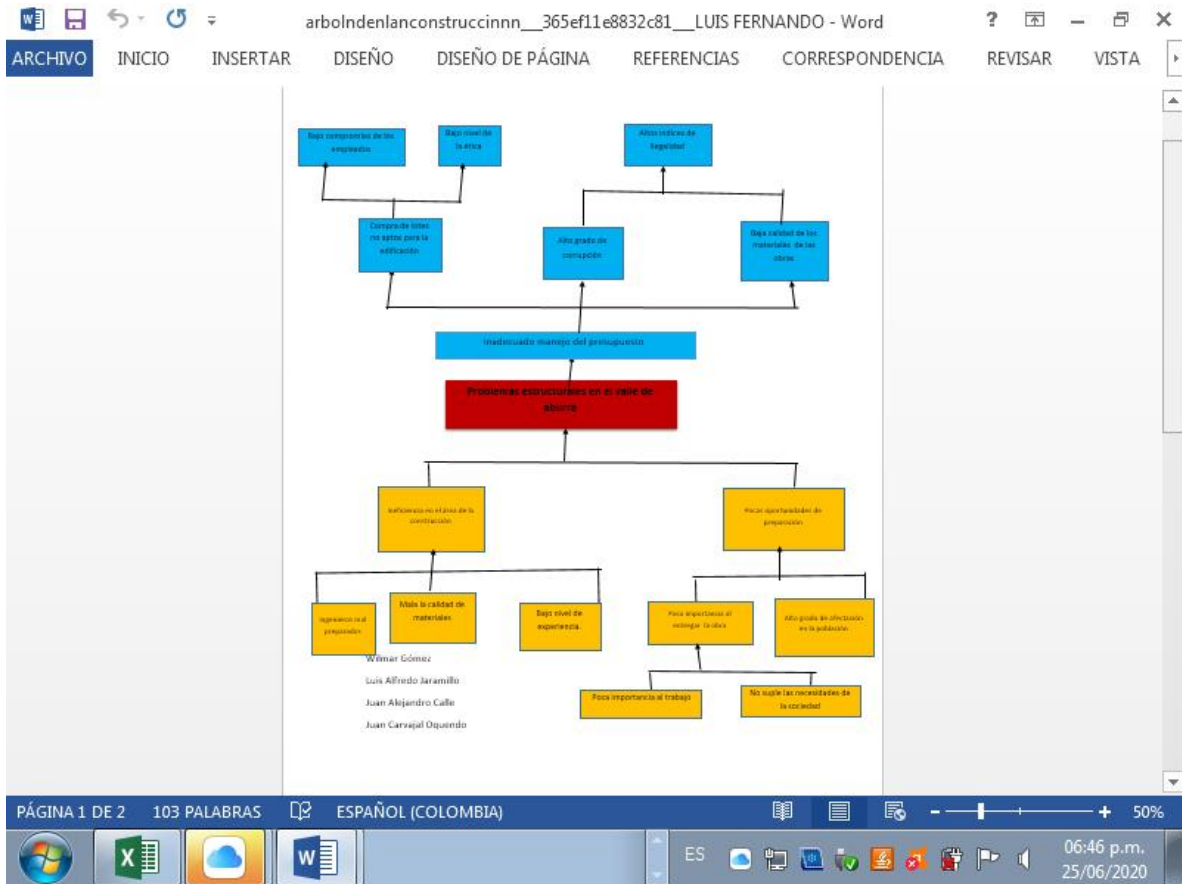


ACTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: Realizar sesiones en línea. Alimentar la plataforma territorio Revisar las actividades Calificar las actividades.	10 minutos

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio	
Desarrollo: Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.	
Observaciones:	



Instructor Responsable:
PAULA BRAND TOBON





BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. Identificación del plan de sesión:

Nombre del programa formación	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO: 1220041 (COMPLEMENTARIA)	
Ficha No.:	2062049	
Denominación del proyecto formativo:		
Fase del proyecto:	Análisis	
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.	
Competencia a desarrollar:	<ul style="list-style-type: none">*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa.*Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.* Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa.*Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.	
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial	
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	40 HORAS	

SEMANA DE ALISTAMIENTO



FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
19/04/2020	26/04/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
	12:00 PM – 3:00PM		

Objetivos de la sesión:

- Sensibilizar en la cultura emprendedora, motivando para que en un futuro sean creadores de empresa y así ser generadores de empleo , apoyando a la propia economía y a su vez a la del país .

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

Sensibilizar a los aprendices en principios de emprendimiento y conceptos, para motivarlos a emprender.

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Video
- Test del emprendimiento
- Consulta

Preparación (Recursos y medios):

- Diapositivas de introducción al emprendimiento y conceptos.
- Sesiones en línea.
- Diagnóstico de emprendimiento



ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: Realizar sesiones en línea. Alimentar la plataforma territorio Revisar las actividades Calificar las actividades.	10 minutos

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio	
Desarrollo: Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.	
Observaciones:	

GC-F -005 V. 05



Instructor Responsable: PAULA BRAND TOBON	

AREA:EMPRENDIMIENTO

SENA BUENOS AIRES

WILDER ANDRES MUÑOZ
MONSALVE



INSTRUCTOR

PAULA BRAND

QUE ES EMPRENDIMIENTO? Es una persona que tiene una idea y tiene un desempeño arduo o considerable para que esta se cumpla meta o propósito como empresa o alguna otra actividad que requiera esfuerzo

Emprendedor Alberto (Beto) Pérez bailarín caleño preparador físico y coreógrafo de importantes artistas colombianos uno de ellos es Shakira en 1999 emigro a estados unidos y gracias a su experiencia como entrenador empezó a dar clases de aeróbicos con una rutina llena de sabor Colombiano más conocido como zumba en el 2001 creo la empresa llamada zumba fitness y otorga licencias para



personas que quieran llevar acondicionamiento zumba para sus gimnasios

QUIEN SE A LLEVADO MI QUESO?

No debemos quedarnos en una zona de confort debemos cambiar dejar el miedo de salir de la zona de confort los cambios son buenos aprendes cosas nuevas, ves mejores cosas aprendes si retomas las ideas de los demás y solución de problemas pueden llegar a un acuerdo y tener mejores cambios, recibir consejos, otras ideas, pensamientos no es malo para una mejor decisión frente a algún problema o situación podemos salir adelante si creemos, confiamos y muchas veces nos arriesgamos.

Juan Carlos Higueta Flórez

SENA



TRABAJO DE EMPRENDIMIENTO

FICHA: 2062049



¿Qué es emprendimiento?

Para mi emprendimiento es tener una idea y poder buscar la manera de sacar esta adelante ya sea de un negocio. También esto trata de que si también tengo ya mi negocio hacerlo crecer mas y poder hacerlo más exitoso para mi este es mi esto es emprender sacar todo lo que pienso adelante.

Para sacar muchas veces estas ideas adelante tenemos que trabajar mucho y esforzarnos porque muchas veces no va hacer muy fácil por el ejemplo en la idea de un negocio es difícil sacar adelante por lo que hay demasiados emprendedores y siempre es duro sacarnos un puesto entre tantos emprendedores, pero las ganas y el buen trabajo y esfuerzo son los que al final nos recompensaran con un negocio exitoso.

Se conoce como **emprendimiento** a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El **emprendimiento** es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Emprendedor exitoso en Colombia

ARTURO CALLE

La empresa de confecciones que lleva el mismo nombre de su fundador es conocida por su elegancia, es un referente para los hombres y muchos colombianos lucen sus paños día a día. Arturo Calle empezó en un pequeño local del sector de San Victorino en Bogotá en el año 1965.

Hoy en día la marca está en la mayoría de ciudades del país y tiene centros de distribución en Medellín, Cali y Bogotá. El presidente Juan Manuel Santos dijo abiertamente que solo viste trajes de esta marca.

comenzó a tejerse hace más de 70 años, en el barrio Manrique de Medellín. Allí nació Arturo Calle el 13 de agosto de 1938. Con tan solo diez años de edad este paisa ya se había convertido en un experto vendedor de frutas, hortalizas y flores en la plaza de mercado en el barrio Robledo en Medellín.

Desde muy joven, Arturo Calle comprendió el deber que tiene cualquier ciudadano en la construcción de una mejor sociedad. “Mi madre me enseñó el valor de la solidaridad. A menudo, ella llegaba a casa con la mitad del mercado porque repartía



gran parte de lo que había comprado entre los pobres que encontraba en el camino”, señala Calle.

El ejemplo de su madre y su visión del mundo, llevaron a este empresario a invertir en lo social desde temprana edad, labor que se formaliza en 1981 con la creación de la Fundación ARTURO CALLE, a través de la cual se ofrece respaldo a iniciativas que fomentan la educación, la salud y la adquisición de vivienda propia. Hoy en día, la firma apoya a 200 fundaciones mensualmente.

Las nuevas generaciones al mando de la compañía también han aprendido de la vocación social de Arturo Calle, lo cual garantiza la continuidad de su espíritu filantrópico sustentado en el principio de aprender a compartir. *“ARTURO CALLE es una empresa que le pertenece a los colombianos por una razón muy sencilla, uno no se lleva nada cuando se muere. Me siento satisfecho por haber sembrado las bases de este gran edificio que genera empleo y que construye país”,* finaliza Calle.

Resumen del video ¿quién se comió mi queso?

Mi reflexión del video es que tu al principio de la vida vas a encontrar algo donde estarás muy cómodo y te sentirás muy feliz, pero como las cosas de la vida todo no dura para siempre y todo lo que habías encontrado con mucho esfuerzo se te podría acabar muy fácil de la nada sin que te des cuenta. Ya con esto tendrías que salir a buscar nuevos retos y oportunidades, pero como se ve en el video hay personas que porque tienen conocimiento no buscan nada nuevo porque se aferran demasiado a algo mientras hay unas personas que si se les acaban las oportunidades salen sin miedo a buscar nuevos conocimientos y retos para la vida.

También se debe saber que si se te acaban las oportunidades debes buscar mas sin miedo porque si te quedas te estarás haciendo daño a ti mismo mientras en la búsqueda de oportunidades podrás adquirir muchas cosas positivas y gracias a esto no tendrás miedo a salir siempre que se te acabe una oportunidad saldrás a buscar más oportunidades sin miedo.





BITÁCORA DE TRABAJO SEMANAL, CONTINGENCIA COVID-19

1. Identificación del plan de sesión:

Nombre del programa formación	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR CODIGO:	
Ficha No.:	2065758	
Denominación del proyecto formativo:		
Fase del proyecto:	Análisis	
Actividad del proyecto:	Formular proyectos formativos y productivos, para el desarrollo integral del aprendiz.	
Competencia a desarrollar:	<ul style="list-style-type: none">*Coordinar proyectos de acuerdo con los planes y programas Establecidos por la empresa.*Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.* Evaluar proyectos según parámetros establecidos por la empresa.*Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.	
Resultado de Aprendizaje:	Formular propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos administrativos de acuerdo con las observaciones y problemas tecnológicos surgidos en los sistemas productivos agropecuarios, presentadas en informes periódicos de acuerdo con la política empresarial. participar en las actividades tecnológicas y operativas en la empresa agropecuaria de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil, utilizando técnicas y tecnologías vigentes, automatizadas y sistematizadas según la política empresarial	
Duración de la bitácora (horas intervención semanal por ficha)	40 HORAS	

SEMANA DE ALISTAMIENTO	
FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINACIÓN
28/06/2020	28/06/2020

HORARIO DE LA FICHA			
MAÑANA	TARDE	NOCHE	FIN DE SEMANA
			8:00 AM 12:00 PM

GC-F -005 V. 05

**Objetivos de la sesión:**

- CONOCER LA METODOLOGIA ÁRBOL DE PROBLEMAS

Descripción del producto a obtener asociado al proyecto:

El instructor explica a los aprendices la metodología para realizar un diagnóstico con la herramienta árbol de problemas; seguidamente los equipos colaborativos realizan análisis de un caso, donde identifican o realizan el diagnóstico al entorno, y contesta las siguientes preguntas.

1. Identificar el problema
2. Las causas
3. Los efectos

Estrategia Pedagógica a desarrollar:

- Charla
- Diapositivas

Preparación (Recursos y medios):

- Sesiones en línea.
- Taller

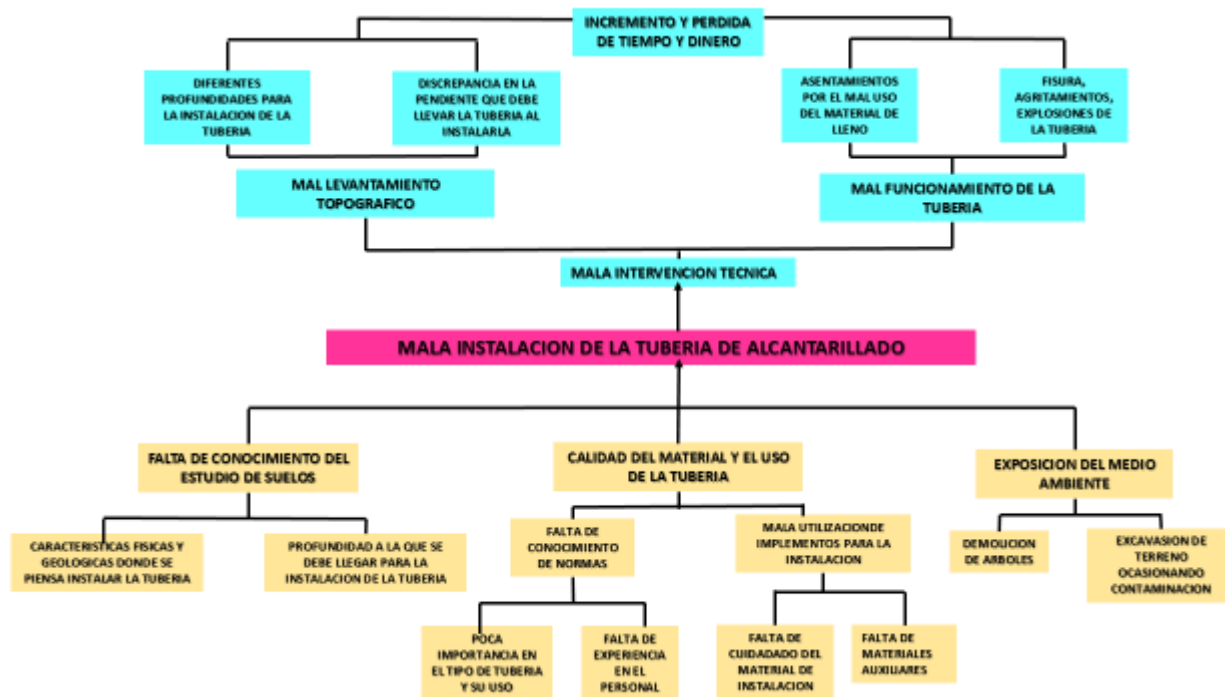
ASOCIADO AL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR

ACTIVIDADES	TIEMPO
INICIO: Realizar sesiones en línea. Alimentar la plataforma territorio Revisar las actividades Calificar las actividades.	10 minutos



--	--

ALISTAMIENTO Y DESARROLLO	TIEMPO
Alistamiento: Preparación de material de trabajo y guía de aprendizaje. En la plataforma territorio	
Desarrollo: Alimentar plataforma , revisar , calificar y realizar sesiones en línea	
Cierre y evaluación de la sesión:	
Conclusiones de la sesión: Se logró que los aprendices trabajen en la plataforma territorio para enviar y descargar sus trabajos.	
Observaciones:	
Instructor Responsable: PAULA BRAND TOBON	



	NOMBRE INSTRUCTOR:	
	AREA	
	Ficha:	
FECHA DE INICIACION		
HORARIO	LUNES	MARTES
6-7		
7-8		
8-9		
9-10		
10-11		
11-12		
12-13	INSTRUCTOR LIDER Juan Guillermo Puerta	INSTRUCTOR LIDER Ramiro Galeano
13-14	INSTRUCTOR PROGRAMADO Paula Brand	INSTRUCTOR PROGRAMADO Paula Brand
	COMPETENCIA Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social	COMPETENCIA Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social
	RESULTADO Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.	RESULTADO Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.
14-15	TEMATICA Emprendimiento (2106311) Ambiente Regular	TEMATICA Emprendimiento (2106312) Ambiente Regular
15-16		TÉCNICO EN CONSTRUCCIONES LIVIANAS EN SECO FICHA NUEVA
16-17		
17-18		

18-19		
19-20		
20-21		
21- 22		

		INSTRUCTOR LIDER Pedro Vargas INSTRUCTOR PROGRAMADO Paula Brand COMPETENCIA Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social RESULTADO Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles. TEMATICA Emprendimiento(2106320)
INSTRUCTOR LIDER Elsa Maria Orozco Murillo INSTRUCTOR PROGRAMADO Paula Brand COMPETENCIA 1 - Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social. RESULTADO 170855 - Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles. TEMATICA Emprendimiento(2106305) Ambiente Regular TÉCNOLOGO EN CONSTRUCCIÓN FICHA 1833236		

2

3

5

0

0

Total horas	19
Faltan 21 horas	