PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación**: Venta de productos en línea.
- **Código del programa de formación**: 632201.
- **Nombre del proyecto:** Diseñar y desarrollar un plan de mercadeo y ventas *online* para una empresa.
- **Fase del proyecto**: Ejecución.
- **Actividad de proyecto: AP3.** Implementar un protocolo de ventas en una empresa real.
- **Competencias**:

  Técnicas:

  - **260101047.** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

  Transversal:

  - **220601501.** Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente.
  - **240201533.** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

  Clave:

  - **240202501.** Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas.

- **Resultados de aprendizaje**:

  Técnicos:

  - **260101047-01.** Estructurar la propuesta comercial en canales digitales de acuerdo con el segmento objetivo y las políticas de la organización.

  Transversales:

  - **220601501-01.** Interpretar los problemas ambientales y de SST teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social.
  - **220601501-02.** Efectuar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de SST, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización.
  - **220601501-03.** Verificar las condiciones ambientales y de SST acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral.
  - **220601501-04.** Reportar las condiciones y actos que afecten la protección del medio ambiente y la SST, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el contexto organizacional y social.

- **240201533-01.** Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- **240201533-02.** Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
- **240201533-03.** Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- **240201533-04.** Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Claves:

- **240202501-03.** Participar en intercambios conversacionales básicos en forma oral y escrita en inglés en diferentes situaciones sociales tanto en la cotidianidad como en experiencias pasadas.
- **240202501-04.** Llevar a cabo acciones de mejora relacionadas con el intercambio de información básica en inglés, sobre sí mismo, otras personas, su contexto inmediato así como de experiencias pasadas.

- **Duración de la Guía**: 330 horas.
- Técnicas 186 horas
- Transversal 96 horas
- Claves 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, el SENA le da la bienvenida a esta fase del proceso formativo en la cual se entenderán y pondrán en práctica todos los conceptos referentes al cliente y la manera de realizar un seguimiento desde el inicio de una compra hasta el adecuado servicio de postventa; así mismo, el servicio que ofrece una empresa de acuerdo con los requerimientos de los clientes, para este caso el proceso se enmarca a la tendencia *Online*. Toda empresa centra su accionar en los clientes como recurso base para la generación de trabajo objetivo, cada cliente presenta necesidades básicas y complejas que deben ser estudiadas en los diferentes contextos para mejorar la propuesta de valor de la empresa.

La atención a los clientes no se hace solo por medio de la propuesta comercial, se presenta cada vez un abanico de soluciones que acompañan todo el proceso que relaciona el cliente con la empresa, cada paso que se hace debe estar presentado en la política de la organización y más si son clientes digitales puesto que el buen servicio en línea es un privilegio que pocas empresas se pueden dar.

Adicionalmente, se presentan los diferentes momentos de trabajo como empleado y como emprendedor, la presente guía de aprendizaje lo invita a revisar la solución de algún problema que tenga la comunidad y lo reta a que lo solucione por medio de una idea emprendedora como lo han hecho miles y miles de colombianos que de la mano del Sena han logrado sacar adelante sus ideas de negocios manteniendo grandes prestaciones para la vida personal y laboral jalonando el desarrollo económico de un país. Al emprendimiento y las ventas se le suma la generación de buenas prácticas de trabajo con las condiciones necesarias de seguridad y salud en el trabajo con la normativa nacional.

Como complemento transversal se relaciona el inglés, qué es la segunda lengua elegida para trabajar este programa de formación, el inglés tiene que ser visto como un aliado para la comunicación digital en un mundo globalizado, cada uno de los agentes comerciales digitales entiende que el inglés es la lengua

madre del desarrollo tecnológico en occidente y es la fuente de desarrollo para programar mejor las actividades y hacer negocios a nivel mundial, por ello se espera que en esta guía se avance significativamente en la interacción oral y escrita en esa lengua de manera precisa según su contexto laboral.

El SENA enfatiza en una correcta gestión de tiempo que le permita cumplir con todas las exigencias que aquí se proponen; así mismo, se recomienda indagar y estudiar el material complementario para cada temática y así enriquecer los conocimientos adquiridos.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje para cada una de las competencias planteadas en la fase de ejecución del proyecto formativo: Diseñar y desarrollar un plan de mercadeo y ventas *online* para una empresa.

- **Actividad de reflexión inicial**

Vender no es un accidente, vender es el resultado de una estrategia, cada empresa debe tener clara la estrategia de atracción y consolidación de prospectos dentro del mismo proceso, hay procesos cortos y procesos más largos de ventas; al respecto se le solicita reflexionar en torno a los siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es el proceso de ventas más corto que ha podido experimentar?, ¿cuánto duró? y ¿qué compró en ese momento?, ¿por qué fue tan corto?
- ¿Cuál es el proceso de ventas más largo que ha experimentado?, ¿cuánto duró? y ¿qué compró en ese momento?, ¿por qué fue tan largo?

Con las respuestas a los interrogantes realizados por usted haga un conversatorio informal con algunos compañeros del presente programa de formación o con amigos cercanos; en caso de que usted no haya comprado nada puede exponer los casos de personas cercanas que tengan experiencia comprando.

3.1 Actividades de aprendizaje de la competencia Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales (260101047)

Las ventas sedan por dos motivos, uno es la necesidad y otro es el gusto, cualquiera que sea el motivo para generar una venta va a depender de estos dos comportamientos de los compradores es por eso que se hace fundamental conocer a ese grupo de personas que van a requerir su producto o servicio y la forma más cómoda de hacerlo es agrupándolos en pequeños segmentos identificados por sus necesidades o gustos para luego de ello establecer el contacto comercial preciso.

3.1.1 Actividad de aprendizaje GA3-260101047-AA1. Estructurar la propuesta comercial digital de acuerdo con el público objetivo de una empresa específica

Con las personas organizadas en segmentos se procede a la estructuración de una propuesta comercial que logre impactar al usuario de tal manera que sienta que esa propuesta en realidad le va a mejorar la calidad de vida, es por ello que la propuesta comercial de muchas empresas no se da en el primer contacto, es normal adentrarse un poco al cliente en el embudo de ventas y luego si dar la realidad completa. En esta actividad de aprendizaje revisará el paso a paso para lograr una buena propuesta comercial.

Duración: 186 horas.

Materiales de formación a consultar: para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente formativo **"*Marketing* digital".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-260101047-AA1-EV01. *Buyer* persona**

Buyer persona o "tarjeta persona" se conoce a la identificación clara de un cliente potencial que se hace por parte de las empresas vendedoras antes de iniciar el proceso de la venta de manera digital o física, esta es una etapa indispensable para las empresas y es la que marca el punto de partida del *marketing* digital. El *buyer* persona es la figura real que se edifica a partir de datos reales y el análisis correcto de la información obtenida en los procesos o técnicas de segmentación objetiva, la cual brinda todas las herramientas para conocer y tomar decisiones que vayan en dirección a esa figura de una forma más individual y humanizada. El objetivo del *buyer* persona es definir con claridad cuál es la persona ideal que será el cliente de la empresa para optimizar recursos a la hora de ir a buscarlo. Es decir, permite segmentar, determinar ¿quién es ese consumidor?, ¿a qué se dedica? y ¿cuáles son sus intereses?

Para la construcción de esta evidencia, se le invita a realizar la creación del *buyer* persona, usando un perfil de una persona para definirlo como **el cliente objetivo de la empresa en la que usted está haciendo su proyecto formativo**. Este perfil solicitado debe llevar como mínimo las siguientes características: nombre, edad, lugar de ubicación, género, ocupación, intereses, frustraciones, medios de comunicación que utiliza, objetivos personales y profesionales, nivel de ingresos, ciudad o sitio donde vive o se desempeña y retos. Incluya esta información en una presentación de diapositivas o en una infografía. A continuación, se presenta un ejemplo de ficha:

Figura 1

Ejemplo modelo tarjeta persona por Fondo Emprender SENA.



Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** Buyer persona.
- **Formato:** PDF
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: ***Buyer* persona. GA3-260101047-AA1-EV01.**

- **Evidencia: GA3-260101047-AA1-EV02. Taller propuesta comercial**

Una propuesta comercial se define como un documento - herramienta en donde se almacena toda la información relevante para explicar, sostener y maravillar al segmento objetivo con la oferta de producto o servicio que se está ofreciendo. Por este motivo se considera de alta importancia dentro de una estrategia de *marketing* digital. Esta propuesta puede presentarse en diferentes formatos. En el entorno digital, y debido al alto flujo y competencia de propuestas comerciales, entre más creativa e innovadora sea, mayor impacto será el que se genere en el cliente.

Esta evidencia taller se divide en dos espacios, el primero es de búsqueda y el segundo es de propuesta como se verá a continuación:

Momento 1: el aprendiz va a solicitar una propuesta comercial de un propuesto o servicio que sea similar a los que está ofreciendo la empresa con la que está llevando a cabo su proyecto formativo. Esta propuesta comercial debe ser real y solicitada por medio de un documento escrito, en muchas empresas estas propuestas se llaman “cotización formal”.

Momento 2: el aprendiz realiza un documento formal de una propuesta comercial de máximo 3 páginas en donde se proyecte e interprete las necesidades del cliente para ofrecerle una solución por medio de especificaciones concretas y personalizadas. Incluya también ventajas competitivas de la compañía como nivel de precios favorable, facilidades de pago, valor agregado, superioridad en la calidad, entre otros.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** propuesta comercial de terceros y propia.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** libre.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Taller propuesta comercial. GA3-260101047-AA1-EV02.**

- **Evidencia: GA3-260101047-AA1-EV03. Documento. Análisis de selección del segmento objetivo**

Cuando se habla de segmentar el mercado se hace referencia a la división del mercado total en pequeños grupos de clientes potenciales o consumidores que se diferencian en términos demográficos, de gustos, necesidades y motivaciones como se mencionó anteriormente. Por este motivo, para la presente evidencia es necesario trabajar en grupo; cada uno de los aprendices va a revisar el segmento del cliente del otro por medio de la coevaluación de los *buyer* persona realizados anteriormente.

De acuerdo con lo anterior, tenga en cuenta los siguiente:

1. Ubicar un compañero y hacer intercambios de *buyer* persona.
2. Revisar el *buyer* persona del compañero a la luz de la segmentación teniendo en cuenta los siguientes segmentos:

    - Segmentación geográfica.
    - Segmentación demográfica.
    - Segmentación psicográfica.
    - Segmentación conductual o por comportamiento.
    - Segmentación por sector en la industria.

Se hace necesario para este paso que cada aprendiz conozca a detalle el producto o servicio de su compañero para poder fungir como asesor.

Luego de hacer el análisis se hacen los ajustes que se consideren para el *buyer* persona del compañero a manera de sugerencia por medio de un informe donde sustente las observaciones realizadas, considerándose este como el informe que entrega en el espacio de la evidencia.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** informe *buyer* persona del compañero.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** libre.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Documento. Análisis de selección del segmento objetivo. GA3-260101047-AA1-EV03.**

- **Evidencia: GA3-260101047-AA1-EV04. Video presentación del proceso de venta de un producto o servicio**

Llegó la hora de mostrar sus saberes con relación al proceso de la venta. Luego de tener el cliente ideal y de realizar una propuesta comercial esta evidencia lo reta para que haga la explicación en video del proceso de la venta que usted pretende llevar a cabo en la empresa para la cual está trabajando con su proyecto formativo.

En el presente video usted debe grabarse haciendo la explicación del proceso de ventas, este video puede ser de tipo tutorial en el que usted graba su pantalla mientras habla o a manera de video presentación en donde usted se graba hablando a la cámara del computador o del teléfono explicando los siguientes ítems:

1. ¿Cómo van a hacer el contacto inicial con el cliente potencial, por medio de qué canal lo harán, por ciertas redes sociales o algunos de los métodos de ventas vistos hasta el momento como *Inbound* o promociones?
2. ¿Cuál es el mensaje que le van a dar a ese cliente para llamar su atención?
3. ¿Cuál es el objetivo de la venta, qué producto o qué servicio se va a ofrecer?
4. ¿Qué harán con las personas qué muestran interés en ese primer contacto?
5. ¿Cuál es el plan para el cierre de la venta?

Recuerde que todo esto se debe hacer para un producto o servicio para el cuál usted está trabajando con su proyecto formativo. El video es la recreación de un caso de ventas real en el que usted explica cómo se

pretende hacer una venta digital en el que se oiga su voz y preferiblemente también veamos su cara en algún fragmento, el video no puede ser mayor a 4 minutos en su duración.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** video proceso de ventas.
- **Formato:** MP4.
- **Extensión:** máximo 4 minutos.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Video presentación del proceso de venta de un producto o servicio. GA3-260101047-AA1-EV04.**

- **Evidencia: GA3-260101047-AA1-EV05. Gráfico elaboración del embudo de *marketing* digital para el plan de comunicación digital**

Tal como lo revisó en el componente formativo y a lo largo de su programa de formación el embudo de *marketing* es la herramienta ideal para la generación de prospectos que se conviertan en clientes para toda empresa, para esta evidencia se espera que usted haga el embudo propio para los clientes de la empresa con la que usted está llevando a cabo su proceso formativo, una oportunidad ideal para poner a prueba su conocimiento.

Recuerde que el embudo de ventas propias que realizará debe ser trabajado para la empresa para la que usted está ejecutando con su proyecto formativo.

Es importante, que realice la explicación de cada fase del embudo de ventas para su empresa y entregarla en una presentación gráfica; esta presentación gráfica puede ser una infografía en la que se vea con claridad qué se hará en cada una de las 4 fases del embudo de ventas, AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción)

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** gráfico embudo de ventas.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** libre.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Gráfico elaboración del embudo de marketing digital para el plan de comunicación digital. GA3-260101047-AA1-EV05.**

3.2. Actividades de aprendizaje de la competencia Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente (220601501)

Esta actividad se centra en identificar las estrategias para la reducción de la accidentalidad laboral y las enfermedades de origen profesional en las empresas a través de los pilares jurídicos fundamentales que establecen la obligación de prevención. Con ello se espera analizar las estrategias para el control de los impactos ambientales, accidentes y enfermedades de acuerdo con los planes y programas establecidos por las organizaciones.

3.2.1. Actividad de aprendizaje GA3-220601501-AA1. Identificar estrategias para la prevención y control del impacto ambiental de los accidentes y enfermedades laborales de acuerdo con las políticas organizacionales y el entorno social

En esta actividad se interpreta el contexto ambiental y se asocia a su entorno laboral acorde con la legislación y normatividad vigente, además de los riesgos que se presentan en su ambiente de trabajo según las políticas de la organización y el entorno laboral. Finalmente, analizar los planes y programas de Gestión Ambiental y de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación a consultar: para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente formativo: "**Fundamentos de medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-220601501-AA1-EV01. Análisis de caso de situaciones que se presentan en el contexto ambiental y del SST**

Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con la estrategia didáctica de aprendizaje a través de estudio de casos, el aprendiz realizará un análisis de problemas o de situaciones cotidianas. Dicho ejercicio es de:

- Carácter formativo, el cual permite determinar el nivel alcanzado de desarrollo de la competencia durante la formación.
- Carácter evaluativo, que determina el dominio y el nivel máximo alcanzado en la competencia.

Recuerde previamente haber realizado la lectura del componente formativo antes de dar inicio al desarrollo de la tarea.

Orientaciones para el desarrollo de la actividad:

Esta actividad de aprendizaje consta de dos partes:

a. Identificación de Condiciones de Seguridad y Peligros.
b. Elaboración de Matriz de identificación de los peligros y la valoración de los riesgos en seguridad y salud en el trabajo.

a. Caso

En la empresa "Vestidos y costuras S.A.S.", los operarios que trabajan en las máquinas bordadoras deben descender al sótano, donde se encuentran las máquinas que les permite realizar su labor. Algunos de ellos han tenido caídas y tropiezos en las escaleras que los conducen hacia el sótano, debido a que en este lugar se cuenta con poca luz lo que dificulta caminar de manera segura por las escaleras; esta situación fue expuesta al encargado del Sistema de Gestión de seguridad y Salud en el Trabajo de la empresa hace días atrás, aunque a la fecha no se ha atendido la situación.

Análisis e Interpretación:

Identifique en el caso anterior y justifique cada respuesta:

- Las condiciones de seguridad.
- Factores de riesgo.
- Tipos de peligro.
- Condiciones de seguridad por actividad económica.

b. Matriz de identificación de riesgos y peligros

Con la información presentada en el caso, diligencie la siguiente matriz, teniendo en cuenta la GTC45 (guía para la identificación de los peligros y la valoración de los riesgos en seguridad y salud en el trabajo)

Proceso	Zona/lugar	Actividades	Tareas	Rutinario		Peligro		Efectos Posibles	Control Existente		
				Si	No	Descripción	Clasificación		Fuente	Medio	Persona

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto específico a entregar:** documento en Word, el cual debe contener la siguiente estructura:
  - Título.
  - Desarrollo (análisis y matriz).
- **Formato:** Word.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Análisis de caso de situaciones que se presentan en el contexto ambiental y del SST. GA3-220601501-AA1-EV01.**

3.2.2. Actividad de aprendizaje GA3-220601501-AA2. Reconocer el desarrollo de las acciones de control de los impactos ambientales, disminución de accidentes y enfermedades laborales de acuerdo con los planes y programas establecidos por la organización

Esta actividad se centra en reconocer el desarrollo de las acciones de control de los impactos ambientales, disminución de accidentes y enfermedades laborales. Con ello se espera implementar estrategias para el control de los impactos ambientales, de los accidentes y enfermedades de acuerdo con los planes y programas establecidos por la organización.

Duración: 12 horas.

Material de formación: para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar lo mostrado en el componente formativo: "**Legislación en medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo**".

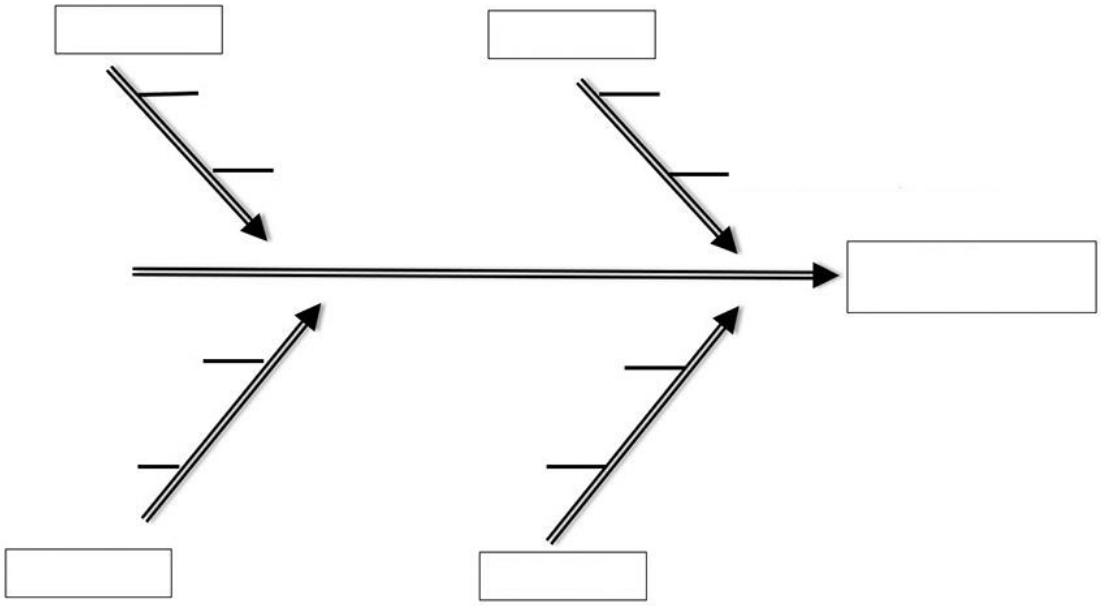
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia: GA3-220601501-AA2-EV01. Diagrama de Ishikawa o Espina de pescado sobre las estrategias para la prevención y control de los impactos ambientales, accidentes y enfermedades laborales (ATEL)**

Continuando con la estrategia didáctica de aprendizaje a través de estudio de casos en su fase de determinación de un método de análisis se desarrollará por parte del aprendiz en un análisis basado en un diagrama de Ishikawa sobre las estrategias para la prevención y control de los impactos ambientales, accidentes y enfermedades laborales (ATEL). En los documentos del programa se encuentra el "**Anexo_DiagramaIshikawa**" donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

Orientaciones para el desarrollo de la actividad:

Basado en el caso expuesto de la actividad anterior, elaborar un diagrama de Ishikawa o Espina de pescado, donde tomando la imagen modelo, deberá identificar el problema, las posibles causas y efectos.



Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto específico a entregar:** diagrama de Ishikawa sobre las estrategias para la prevención y control de los impactos ambientales, accidentes y enfermedades laborales (ATEL). El documento a entregar debe tener:
  - Título.
  - Diagrama.
  - Bibliografía.

- **Formato:** Cualquier formato o herramienta digital mencionado en el **Anexo_Diagramalshikawa,** esta herramienta digital arrojará una URL, la cual deberán pegar en un **documento de Word** el cual debe contener, además, sus datos personales.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Diagrama de Ishikawa o Espina de pescado sobre las estrategias para la prevención y control de los impactos ambientales, accidentes y enfermedades laborales (ATEL). GA3-220601501-AA2-EV01.**

3.2.3. Actividad de aprendizaje GA3-220601501-AA3. Plantear acciones para orientar al equipo de trabajo en los planes o programas ambientales y de SST de acuerdo con el área de desempeño

Esta actividad se centra en plantear acciones para orientar al equipo de trabajo en los planes o programas ambientales y de SST. Con ello se espera realizar seguimiento y acompañamiento al desarrollo de los mismos. De esta forma se participa en la implementación de acciones coordinadas para el monitoreo de planes, programas ambientales y de SST según su área de desempeño.

Duración: 12 horas.

Material de formación: para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente formativo: "**Legislación en medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo**".

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia: GA3-220601501-AA3-EV01. Mapa mental respecto a los planes y acciones establecidos en medio ambiente y SST**

En cuanto a la estrategia didáctica de aprendizaje a través de estudio de casos, en su fase de adquirir agilidad en determinar alternativas de acción, se desarrollará por parte del aprendiz un mapa mental respecto a los planes y acciones establecidos en medio ambiente y SST. En los documentos del programa se encuentra el **"Anexo_Mapa_mental"** donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

Adicionalmente, tenga en cuenta los siguientes aspectos:

- El título se refiere a la idea central del trabajo acerca de "planes y acciones". Debe ir acompañado de una imagen que cause impacto.
- Los subtemas sugeridos son planes y acciones en medio ambiente y en SST.
- Puede desglosar ramificaciones las veces que necesite, pero recuerde que la idea es simplificar lo más que pueda el contenido.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** un mapa mental con los planes y acciones en SST.
- **Formato:** si el mapa mental se gestiona manualmente, digitalizar con extensión PDF. Si se usa herramienta digital, exportar a PDF. Dentro del mapa mental en la parte inferior derecha debe colocar sus datos personales.
- **Extensión:** 1 hoja.

- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Mapa mental respecto a los planes y acciones establecidos en medio ambiente y SST. GA3-220601501-AA3-EV01**.

3.2.4. Actividad de aprendizaje GA3-220601501-AA4 - Plantear propuestas para favorecer la cultura ambiental responsable, el desarrollo sustentable y el autocuidado de acuerdo con el contexto productivo y social

Esta actividad se centra en plantear propuestas para favorecer la cultura ambiental responsable, el desarrollo sustentable y el autocuidado. Con ello se espera proponer acciones de mejora para el manejo ambiental y el control de la SST, de acuerdo con estrategias de trabajo colaborativo, cooperativo y coordinado en el contexto productivo con la integración de los diferentes actores relacionados.

Duración: 12 horas.

Material de formación: para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente formativo: "**Legislación en medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo**".

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Evidencia: GA3-220601501-AA4-EV01. Video expositivo sobre oportunidades de mejora en medio ambiente y SST**

En cuanto a la estrategia didáctica de aprendizaje a través de estudio de casos en su fase final de tomar decisiones, se desarrollará un video expositivo sobre oportunidades de mejora en medio ambiente y SST de su residencia, lugar de trabajo o localidad**.** En los documentos del programa se encuentra el **"Anexo_Video_expositivo"** donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para su construcción.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** video expositivo.
  Forma de presentación:
  - El video-exposición debe ser creativo, dinámico e innovador.
  - El tiempo del video-exposición estará enmarcado entre los 3 a 7 minutos.
  - Debe contener mínimo 10 oportunidades de mejora que involucren aspectos relacionados con el medio ambiente y SST.
  - Se sugiere acompañarlo de imágenes reales.
  - El video-exposición se debe cargar en el canal de YouTube del aprendiz y compartir en la evidencia la URL del sitio a donde se subió.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Video expositivo sobre oportunidades de mejora en medio ambiente y SST. GA3-220601501-AA4-EV01.**

3.3. Actividades de aprendizaje de la competencia Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales (240201533)

La cultura emprendedora se concibe como una forma de comportamiento en la que las personas piensan y actúan para generar recursos que permitan el crecimiento económico a través de la generación de empresas o emprendimientos. Es por ello que se considera relevante contar con conocimiento científico que permita el desarrollo de habilidades y competencias personales para comprender el emprendimiento y programas que propicien su desarrollo.

3.3.1. Actividad de aprendizaje GA3-240201533-AA1. Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno

Reconocer cuáles son las habilidades y capacidades que caracterizan a los emprendedores permite comprender que se deben identificar y aprovechar oportunidades para iniciar un emprendimiento; por eso, el desarrollo de esta actividad tiene como propósito establecer las características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: "**Elementos del comportamiento emprendedor".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-240201533-AA1-EV01. Conociendo mi visión**

Para la construcción de esta evidencia, debe realizar las siguientes acciones:

- **Diligenciamiento de la diana de valoración,** la cual es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y sus debilidades, a través de un ejercicio de autoevaluación en el que se determinan sus características emprendedoras personales.

  Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración **"Anexo_Formato_diana_de_valoracion",** teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

  De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales. Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como *persona*, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su *situación* y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto.

- **Construcción de una visión emprendedora.** Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito. Cualquiera que sea su proyecto, es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida. Estos elementos son los que conforman su visión emprendedora. Desarrolle

los puntos que se presentan a continuación, empleando el **“Anexo_Formato_vision_emprendedora”:**

a. Identifique su motivación a partir de su propósito de vida. Para ello, construya un esquema gráfico con los siguientes criterios:

1. En el centro, usted deberá representar su propósito de vida a través de un dibujo.
2. En la parte superior izquierda, escriba la respuesta a la pregunta: *¿cuál es su principal motivación para cumplir sus sueños?*
3. En la parte superior derecha, escriba la respuesta a las preguntas: *¿a qué le gustaría dedicarse en la vida?, ¿qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?*
4. En la parte inferior izquierda, escriba la respuesta a la pregunta: *¿cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?*
5. En la parte inferior derecha, escriba la respuesta a la pregunta: *¿cuál considera que es su propósito de vida?*

b. Formule su visión emprendedora a partir de sus sueños. Para ello, realice un listado de sus sueños en cada una de las áreas de vida (familia, trabajo, finanzas, diversión, círculo social, educación, espiritualidad, salud). Defina si son sueños a corto (6 meses), mediano (1 año) o largo plazo (5 años). Luego, represente sus sueños a través de imágenes, colocándolas en el esquema que encontrará en el formato para el desarrollo del taller.

Describa su visión emprendedora, a través de un breve párrafo (máximo 8 renglones). Use como insumos los elementos construidos hasta ahora (motivación, valores, propósito de vida y sueños). Piense cómo cada uno de esos elementos puede integrarse para dar forma a aquello que más desea y cómo podría lograr un equilibrio entre todas las áreas de su vida para lograr su sueño más anhelado.

c. Ponga las competencias emprendedoras en acción según su visión emprendedora. Para eso, realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad, usando las competencias emprendedoras. Responda brevemente a las siguientes preguntas (ofrezca mínimo dos respuestas para cada pregunta):

- **Identificar:** ¿cuáles cree que serían los obstáculos que podrían presentarse en su entorno para impedir el cumplimiento de su visión?, ¿cuáles cree que podrían ser las oportunidades que su entorno le puede ofrecer a favor de la realización de su visión?
- **Decidir:** ¿cuáles son las decisiones que cree que debe tomar para cumplir satisfactoriamente su visión?, ¿cuáles son las posibles consecuencias de esas decisiones?
- **Diseñar:** ¿cuáles son las acciones que llevaría a cabo para hacer realidad su visión?
- **Actuar:** ¿cómo realizaría las acciones que planteó en el **‘diseñar’**?, ¿lo haría solo o pediría el apoyo de alguien más?, ¿a quién le pediría apoyo?

- **Reflexión sobre las dimensiones emprendedoras.** El triángulo de la responsabilidad es un esquema muy útil para realizar un análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes, es posible reflexionar sobre las dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto propuesto. Ello sin olvidar tres elementos esenciales sobre los cuales se orienta el comportamiento emprendedor: **pensar, sentir** y **actuar**.

Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Para ello, deberá emplear el **"Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras"** y seguir las indicaciones dadas:

a. Dibuje su triángulo de la responsabilidad con base en sus experiencias de vida. Determine la longitud de sus lados (*pensar, sentir, actuar*) usando como referencia un momento en su vida en el que haya tenido que tomar una decisión importante.

b. Realice su matriz DOFA personal, identifique sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

- **Fortalezas:** son las características con las que usted destaca y sirven de apoyo para lograr su visión.
- **Debilidades:** son las características que usted necesita mejorar.
- **Oportunidades:** son los factores externos de los que usted podría sacar ventaja o algún beneficio en pro de su visión.
- **Amenazas:** son las situaciones que impiden o ponen en peligro la ejecución de su visión.

c. Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Realice un ejercicio de reflexión y análisis acerca de las relaciones que tienen los vértices del triángulo (*persona, proyecto*, *situación*) con sus tres lados (*pensar, sentir, actuar*). Para esto, tenga en cuenta que:

- **Proyecto:** consiste en el objetivo o meta que se ha planteado conseguir en el corto, mediano o largo plazo. Para ello, convierta su visión emprendedora en una meta, redactando según los parámetros Marear.
- **Persona:** se compone de las cualidades, valores, motivaciones, actitudes, fortalezas, debilidades de su ser, que favorecen la realización de su visión emprendedora.
- **Situación:** se compone de las oportunidades y amenazas que se encuentran en el entorno y que influyen, directa o indirectamente, en el cumplimiento de su visión emprendedora.

Finalmente, escriba sus reflexiones sobre el esquema realizado. Para ello, responda a las siguientes preguntas:

- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado pensar con la persona y el proyecto?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado sentir con la persona y la situación?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado actuar con el proyecto y la situación?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** una carpeta comprimida con los anexos diligenciados.
- **Formato:** documentos de texto diligenciados: **"*Anexo_Formato_diana_de_valoracion*", "*Anexo_Formato_vision_emprendedora*"** y **"*Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras*".**
- **Extensión**: máximo 15 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Conociendo mi visión. GA3-240201533-AA1-EV01.**

3.3.2. Actividad de aprendizaje GA3-240201533-AA2. Aplicar herramientas para la toma de decisiones según problemas planteados

La toma de decisiones acertada es crucial para el desarrollo idóneo del comportamiento emprendedor, por ello, el desarrollo de esta actividad tiene como propósito la apropiación del proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor y las características del problema.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: "**Toma de decisiones".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-240201533-AA2-EV01. Taller identificación del problema**

Considerando que la toma de decisiones es una acción rutinaria que puede tener un gran impacto en su vida, es fundamental que reconozca el proceso de toma de decisiones y la relevancia de la generación de alternativas, sin olvidar los riesgos y las consecuencias involucradas en cada decisión; realice las siguientes acciones para la construcción de la evidencia:

- Revise el estudio de caso del chef peruano Gastón Acurio, con el cual conocerá la enorme influencia que tiene la toma de decisiones en la vida de un emprendedor. Se encuentra en documento **"Anexo_Estudio_de_caso_Gaston_Acurio",** y sobre el mismo documento desarrolle las preguntas y actividades planteadas:

  a. ¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que aplicó Gastón Acurio en el desarrollo de su emprendimiento? Mencione mínimo cinco (5) características y justifique sus respuestas en un espacio no mayor a tres (3) renglones.

  b. Construya el triángulo de la responsabilidad de acuerdo con las siguientes preguntas orientadoras:

  a. Proyecto: ¿cuál era el proyecto que buscaba desarrollar Gastón Acurio?, ¿cuál era el objetivo que quería lograr?

  b. Situación: ¿cuáles elementos del entorno favorecieron a Gastón Acurio para el desarrollo de su proyecto?, ¿qué elementos del entorno representaban una amenaza para su proyecto?

  c. Persona: ¿qué fortalezas identifica en Gastón Acurio?, ¿qué cualidades encontró en el chef peruano durante la lectura?

  d. Para elaborar el triángulo de la responsabilidad puede emplear el **"*Anexo_Formato_triangulo_de_la_responsabilidad*".**

  c. Simule el proceso de toma de decisiones aplicado por Gastón Acurio. Para ello, responda las siguientes preguntas:

  a. Definición del problema:

  - ¿Cuál era la naturaleza del problema que debía resolver el chef peruano?
  - ¿Cuál era la necesidad que quería resolver o la dificultad que debía sortear?

  b. Análisis del problema:

- ¿Qué información utilizó Gastón Acurio para estudiar mejor su problema o necesidad?
- ¿Cómo encontró esa información?

c. Generación y evaluación de las alternativas:

- ¿Cuáles considera usted que fueron las alternativas que tuvo Gastón Acurio para resolver su problema?
- ¿Cuáles hubieran sido las potenciales consecuencias de esas alternativas de decisión?

Para responder estos cuestionamientos, se sugiere utilizar la lluvia de ideas, y el diagrama de Ishikawa.

d. Elección de la alternativa y aplicación de la decisión:

- ¿Cuál fue la alternativa elegida por Gastón Acurio?
- ¿Cómo la implementó?
- ¿Cuáles fueron los riesgos potenciales de su elección?
- ¿Cuáles fueron las consecuencias de su decisión?

d. ¿Cómo puede trasladar la experiencia de Gastón Acurio a su vida? Responda en máximo 300 palabras.

e. Consigne los cuatro (4) puntos anteriores en un documento de texto (Word).

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller toma de decisiones.
- **Formato:** documento de texto (Word).
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Taller identificación del problema. GA3-240201533-AA2-EV01.**

3.3.3. Actividad de aprendizaje GA3-240201533-AA3. Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos e identificación de oportunidades.

La creatividad se asume como un proceso para la generación de innovadoras y valiosas ideas. Innovador significa único, inusual, variado, original o que rompe con el anterior. Valioso significa que las ideas no pueden ser simplemente extrañas, sino que deben ser apropiadas para el problema o la situación. Con esta actividad se propone que use su capacidad creativa e innovadora para llevar una idea a la práctica, desarrollarla hasta convertirla en realidad; y brindar una posible solución a un problema común.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: "**Creatividad y estrategia emprendedora".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-240201533-AA3-EV01. Prototipo de la solución**

A continuación, se describen las acciones para la elaboración de la evidencia, a partir de la estrategia *Design Thinking,* que es un método que facilita la generación de soluciones creativas e innovadoras a necesidades comunes. Resuelva un reto de innovación empleando las diferentes fases del proceso *Design Thinking* para el **"Anexo_Caso_registro_de_actividad_fisica"**, lea el reto atentamente, conforme grupos de 3 a 5 personas de acuerdo con la orientación del instructor y, de manera colaborativa, solucione los siguientes puntos:

a. **Explorar:**
   Genere una pregunta de búsqueda, que le permita identificar el problema central del caso presentado.
b. **Comprender:**
   Identifique quien es el usuario (edad, sexo, nivel de ingresos, ¿qué piensan?, ¿qué hacen?, ¿cuáles son sus necesidades?, ¿cuáles son sus expectativas?), en esta etapa se puede utilizar el formato ficha persona.
c. **Idear:**
   Realice una lluvia de ideas con su grupo de trabajo, que le permita generar muchas ideas para encontrar la solución al problema planteado. Describa las tres (3) ideas más innovadoras.
d. **Prototipar:**
   Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada, tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo puede plantearse a partir de un gráfico a mano, infografía o utilizando herramientas gratuitas como Canva o PowerPoint.
e. Elabore una presentación en PowerPoint o Canva, para presentar la solución al caso, donde incluya las siguientes diapositivas:
   - Una diapositiva con pregunta de búsqueda (explorar).
   - Dos diapositivas con los datos de identificación del perfil del cliente (comprender).
   - Dos diapositivas con la descripción de las 3 ideas más innovadoras, incluir evidencia de lluvia de ideas (idear).
   - Dos diapositivas con la descripción del prototipo, incluir imágenes o fotos.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** prototipo de la solución.
- **Formato:** archivo de presentación (PowerPoint o Canva).
- **Extensión**: 7 diapositivas.
- Para realizar el envío de la presentación remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Prototipo de la solución. GA3-240201533-AA3-EV01.**

- **Evidencia: GA3-240201533-AA3-EV02. Plan de acción**

Para lograr sus objetivos personales y/o profesionales, es necesario que los convierta en proyectos concretos, con unos recursos, un tiempo determinado y una estrategia que defina los pasos a seguir para cumplir con lo establecido. Lo anterior, lo puede lograr a través de la elaboración de un plan de acción, convirtiendo su visión emprendedora en una estrategia emprendedora.

Elabore un plan de acción de acuerdo con una meta propuesta en cualquier área de su vida, con base a ella diseñe su estrategia emprendedora. Enumere las tareas, los recursos y los indicadores que le permitirán medir su grado de avance hacia el propósito deseado. Emplee el **"Anexo_Plan_de_accion".**

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** plan de acción.
- **Formato:** documento de texto (Word) empleando el **"Anexo_Plan_de_accion".**
- **Extensión**: máximo 2 hojas.
- Para realizar el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Plan de acción. GA3-240201533-AA3-EV02.**

3.3.4. Actividad de aprendizaje GA3-240201533-AA4. Relacionar elementos del triángulo de la responsabilidad acorde a la ejecución de técnicas de negociación

La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que se asume con uno mismo, con aquello que se desea y que se ha propuesto hacer en la vida. Eso sin olvidar el entorno que le rodea; así, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación. Por ello, con esta actividad se busca argumentar sobre la importancia de la negociación según las necesidades del emprendimiento.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación **"Emprendimiento y negociación".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia GA3-240201533-AA4-EV01. Taller de negociación y modelo de negocio básico**

La negociación es un proceso que se lleva a cabo en diferentes situaciones a nivel personal, profesional y en los negocios, a través del estudio de caso "Lactifeliz y los lecheros" conocerá el contexto de una negociación en la que se involucran aspectos económicos y legales para llegar a un acuerdo.

En el documento **"Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros",** encontrará el caso propuesto, y sobre el mismo documento desarrolle las acciones y preguntas planteadas:

1. ¿Cuál es el objetivo de esta negociación?
2. Describa las partes involucradas en la negociación:
   - ¿Qué relación tienen?
   - ¿Cómo es su comunicación?
3. ¿Cuáles son los aspectos que no son negociables para las partes?
4. ¿Cuáles son los aspectos que son negociables para las partes?
5. ¿Qué técnicas o estrategia deberían tener los negociadores para llegar a un acuerdo?
6. Si estuviera en el rol de Lactifeliz, ¿qué perfil negociador asumiría?, ¿en el rol del productor cuál sería su perfil negociador?
7. Construya el triángulo de responsabilidad e identifique los intereses de cada una de las partes involucradas.
8. ¿Qué alternativa de solución propone para que puedan llegar a un acuerdo?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller de negociación.
- **Formato:** diligenciar **"Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros".**

- **Extensión**: libre.
- Para realizar el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Taller de negociación y modelo de negocio básico. GA3-240201533-AA4-EV01.**

3.4. Actividades de aprendizaje de la competencia Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas (240202501)

El inglés como una de las habilidades contemporáneas más importantes y de mayor impacto en el mundo laboral y social se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

Para el desarrollo de las actividades planteadas se contará con el acompañamiento del instructor calificado asignado al programa, que de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para el logro de las actividades de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico.

3.4.1. Actividad de aprendizaje GA3-240202501-AA1. Establecer acciones de mejora relacionadas con expresiones, estructuras y desempeño de acuerdo al programa de formación.

El dominio de inglés como segunda lengua se facilita cuando se comienzan a interactuar y brindar diferentes puntos de vista en los cuales se requiere del aprendizaje de verbos modales para expresar opiniones o comentar situaciones que son probables o posibles en un plan o acción.

Durante el desarrollo de las evidencias se solicita expresar opiniones, consejos y puntos de vista sobre acciones vinculadas al campo laboral o profesional en el que se desempeñe.

Dado lo anterior, con base en el material de estudio, material complementario y recursos propuestos por el instructor, desarrolle las siguientes evidencias:

Duración: 24 horas

Material de formación: el contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es **“English Level 3 MCER A2.1”.**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-240202501-AA1-EV01. Cuestionario**.

Presenta un cuestionario de acuerdo con el contenido formativo del segundo nivel “English Level 3 MCER A2.1”. El cuestionario consta de quince preguntas (15) y un tiempo aproximado de 30 minutos.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- Para responder el cuestionario (evaluación en línea), remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Cuestionario. GA3-240202501-AA1-EV01.**

- **Evidencia: GA3-240202501-AA1-EV02. Presentación**.

De acuerdo con la temática estudiada en el tercer nivel realiza una presentación en inglés y en formato vídeo de un lugar turístico de su región por medio de un corto video activando su cámara web con el fin de identificar de forma oral en el cual incluye la descripción y razón de popularidad del municipio o ciudad.

Para la elaboración del vídeo con la cámara web, tenga en cuenta el desarrollo de un guion o estructura a través de una herramienta como PowerPoint, Emaze, Prezi en la que se dispongan algunas diapositivas con imágenes y textos para dar cuenta de la presentación del lugar.

***Diapositivas*:** durante el desarrollo de la presentación oral es ideal que presente entre 3 y 5 diapositivas, donde se incluyan los siguientes elementos:

- Diapositiva de portada (datos básicos del aprendiz, nombre del curso, instructor y nombre de la actividad).
- Dónde se encuentra.
- ¿Cómo es? (Use adjetivos para describirlo como colores, comparativos…)
- ¿Qué elementos hay en ese lugar? (Ejemplo: montes, ríos, casas…)
- Describa algún elemento importante de ese lugar de forma detallada.
- ¿Qué sensaciones transmite ese lugar? (alegría, paz, felicidad, estrés, agobio, tristeza, miedo, misterio, terror…)
- Opinión personal. ¿Por qué has elegido ese lugar?

***Estructura del vídeo con cámara web*:** cuando grabe el video, tenga en cuenta que las fotos, imágenes y textos que use en las diapositivas deben ser un apoyo visual para denotar buena pronunciación y su aprendizaje inicial sobre las temáticas del tercer nivel.

Para la realización de la emisión del vídeo deberá encender su cámara web, mostrar la pantalla con las diapositivas creadas. La recomendación es utilizar alguna herramienta digital que permite grabar el vídeo y pantalla como; Screencast-o-Matic, Loom, Camtasia, recordscreen.io, scrnrcrd.com e incluso existen aplicaciones como X Recorder para que pueda realizarlo desde su teléfono móvil. Lo importante es mostrar las diapositivas, su cámara web e ir realizando su presentación de forma oral.
Una vez finalizado el vídeo debe cargarlo a YouTube o Vimeo, con su cuenta de correo personal o institucional; compruebe que no tenga restricciones de visualización para que pueda compartir el enlace de visualización.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar**: documento con los datos del aprendiz y enlace del video.
- **Formato**: Word o PDF con la URL del vídeo.
- **Extensión:** de 2 a 5 minutos.
- Para hacer el envío de la actividad debe dirigirse al área de la actividad correspondiente y acceder al espacio: **Presentación. GA3-240202501-AA1-EV02.**

3.4.2. Actividad de aprendizaje GA3-240202501-AA2. Presentar funciones de su ocupación laboral

La comunicación en inglés como segunda lengua se facilita al vivenciar el lenguaje desde el punto de vista de la experiencia y el contexto inmediato. En esta actividad se realizan intercambios que permitan al aprendiz interactuar en forma eficaz en diferentes situaciones laborales.

Con base en el material de estudio, material complementario y recursos propuestos por el instructor, desarrolle las siguientes evidencias:

Duración: 24 horas

Material de formación: el contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es **"English Level 3 MCER A2.1".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Evidencia: GA3-240202501-AA2-EV01. Documento escrito**

Elabora un documento escrito a modo de correo electrónico donde se realiza la postulación a un puesto de trabajo incluyendo datos relevantes de la hoja de vida y haciendo uso efectivo de la Netiqueta.

La estructura general del documento escrito debe ser la siguiente:

Título (asunto): debe enmarcar la idea general del mensaje y describir brevemente la temática de este. No limitarse a una sola palabra.
Saludo: redacte un saludo que exprese un grado de cordialidad el cual debe ser coherente y mantenerse a lo largo del mensaje.
Cuerpo del mensaje: incluya la palabra "solicitud" y el cargo al cual se postula. El objetivo principal de escribir el correo electrónico para la solicitud de empleo es que la entidad que puede contratarlo conozca algunas de las posesiones imperativas que deben formar parte de su saber profesional:

- El propósito de la solicitud de empleo.
- Qué trabajo está solicitando.
- Habilidades para desempeñar el trabajo al cual se postula.
- Qué tiene que ofrecer a la empresa.
- Datos básicos para que el destinatario pueda ponerse en contacto.

Despedida: cierre el mensaje en el que se reafirme el grado de formalidad utilizado en el saludo y en el cuerpo de la carta.
Dato remitente: ubique los datos conformados como nombres, lugar de origen, profesión.

La **extensión** del mensaje escrito en un documento será de 1 a 3 páginas, con tipo de letra Times New Roman, tamaño 12 e interlineado 1,5.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Extensión:** el mensaje de correo escrito a modo correo electrónico será de máximo de 1 página a 3 páginas y una extensión de entre 200 y 400 palabras, con tipo de letra Arial, tamaño 12 e

interlineado 1,5. Es ideal tener cuidado con la redacción y las estructuras gramaticales utilizadas deben ser coherentes con las temáticas estudiadas en el material de estudio.

- **Formato:** documento escrito en Word y se deberá exportar a PDF.
- Para hacer el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Documento escrito. GA3-240202501-AA2-EV01.**

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de producto: *Buyer persona*. **GA3-260101047-AA1-EV01.**	Construye *Buyer person* teniendo en cuenta el plan de Marketing digital.	**Lista de verificación:** IE-GA3-260101047-AA1-EV01.
Evidencia de producto: Taller propuesta comercial. **GA3-260101047-AA1-EV02.**	Presenta la propuesta comercial en canales digitales de acuerdo con el segmento objetivo.	**Lista de verificación:** IE-GA3-260101047-AA1-EV02.
Evidencia de producto: Documento. Análisis de selección del segmento objetivo. **GA3-260101047-AA1-EV03.**		**Lista de verificación:** IE-GA3-260101047-AA1-EV03.
Evidencia de desempeño: Video presentación del proceso de venta de un producto o servicio. **GA3-260101047-AA1-EV04.**		**Lista de verificación:** IE-GA3-260101047-AA1-EV04.
Evidencia de producto: Gráfico elaboración del embudo de márketing digital para el plan de comunicación digital. **GA3-260101047-AA1-EV05.**		**Lista de verificación:** IE-GA3-260101047-AA1-EV05

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Análisis de caso de situaciones que se presentan en el contexto ambiental y del SST. **GA3-220601501-AA1-EV01.**	Contextualiza el entorno ambiental y de la seguridad y salud en el trabajo según la normatividad vigente. Analiza la problemática ambiental, peligros y riesgos de las personas en su desempeño laboral según marco normativo.	**Lista de verificación:** IE-GA3-220601501-AA1-EV01
Evidencia de producto: Diagrama de Ishikawa o Espina de pescado sobre las estrategias para la prevención y control de los impactos ambientales, accidentes y enfermedades laborales (ATEL). **GA3-220601501-AA2-EV01.**	Interpreta los planes y programas de gestión ambiental y de SST según las condiciones de su ambiente laboral. Identifica los procedimientos de control operacional, ambiental y de seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con la política de la organización.	**Lista de verificación:** IE-GA3-220601501-AA2-EV01
Evidencia de conocimiento: Mapa mental respecto a los planes y acciones establecidos en medio ambiente y SST. **GA3-220601501-AA3-EV01.**	Aplica técnicas y procedimientos de control para el manejo ambiental y prevención de enfermedades laborales y accidentes de trabajo teniendo en cuenta los lineamientos establecidos por la organización. Actúa frente a los incidentes ambientales y de seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con lo establecido en el plan de emergencias.	**Rúbrica:** IE-GA3-220601501-AA3-EV01

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de producto: Video expositivo sobre oportunidades de mejora en medio ambiente y SST. **GA3-220601501-AA4-EV01.**	Identifica los mecanismos de control y seguimiento a las condiciones ambientales y del SST, para el monitoreo de las buenas prácticas ambientales según las condiciones y actos seguros de su entorno laboral. Aplica técnicas y procedimientos para el control de las condiciones ambientales y de SST según política de la organización y el contexto de su desempeño laboral. Prepara los reportes de actos y condiciones que afectan el desempeño ambiental y de la SST según objetivo del informe y lineamientos de la organización.	**Rúbrica:** IE-GA3-220601501-AA4-EV01
Evidencia de conocimiento: Conociendo mi visión. **GA3-240201533-AA1-EV01.**	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Lista de verificación:** IE-GA3-240201533-AA1-EV01.
Evidencia de desempeño: Taller identificación del problema. **GA3-240201533-AA2-EV01.**	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	**Lista de chequeo** IE-GA3-240201533-AA2-EV01.

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de producto: Prototipo de la solución. **GA3-240201533-AA3-EV01.**	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo en cuenta los desafíos emprendedores.	**Lista de chequeo** IE-GA3-240201533-AA3-EV01.
Evidencia de desempeño: Plan de acción. **GA3-240201533-AA3-EV02.**	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	**Lista de verificación** IE-GA3-240201533-AA3-EV02.
Evidencia de producto: Taller de negociación y modelo de negocio básico. **GA3-240201533-AA4-EV01.**	Identifica los elementos de la negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y profesionales.	**Lista de verificación** IE-GA3-240201533-AA4-EV01.
Evidencia de conocimiento: Cuestionario. **GA3-240202501-AA1-EV01.**	Comprende narraciones cortas orales y escritas acerca de situaciones que ocurren en el momento de la expresión, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante.	**Cuestionario** IE-GA3-240202501-AA1-EV01.
Evidencia de desempeño: Presentación. **GA3-240202501-AA1-EV02.**	Brinda información acerca de objetos y sus características.	**Lista de chequeo** IE-GA3-240202501-AA1-EV02.

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de producto: Documento escrito. **GA3-240202501-AA2-EV01.**	Emplea la estructura básica del inglés (sujeto+verbo+complemento) en la elaboración de textos cortos orales y escritos en pasado simple que contienen información personal de su historia de vida y de otros. Completa formularios con información personal utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante. Contesta una llamada o e-mail usando fórmulas de cortesía en el contexto laboral cotidiano.	**Lista de chequeo** IE-GA3-240202501-AA2-EV01.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acentuación: se refiere a la distribución de los acentos ortográficos.

Acción de mejora: actuación de optimización al Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo para lograr mejoras, tanto en el desempeño de la organización sobre aspectos de seguridad y salud como en el trabajo, de forma coherente con su política.

Alta dirección: persona o grupo de personas que dirigen y controlan una empresa.

Amenaza: peligro latente de que un evento físico de origen natural, o causado, o inducido por la acción humana de manera accidental, se presente con una severidad suficiente para causar pérdida de vidas, lesiones u otros impactos en la salud, así como daños y pérdidas en los bienes, la infraestructura, los medios de sustento, la prestación de servicios y los recursos ambientales.

Biomas: es área biótica o paisaje bioclimático. Se denomina a una región de la superficie de la Tierra que presenta uniformidades en cuanto al clima, la flora y la fauna, constituyendo así una zona identificable a partir del tipo y la variedad de ecosistemas que es posible hallar en ella.

Diagnóstico de condiciones de salud: resultado del procedimiento sistemático para determinar “el conjunto de variables objetivas de orden fisiológico, psicológico y sociocultural que determina el perfil sociodemográfico y de morbilidad de la población trabajadora” (adaptada de la Decisión 584 de la comunidad Andina de Naciones.

Emergencia: situación de peligro o su inminencia, que afecta el funcionamiento normal de la empresa. Requiere de una reacción inmediata y coordinada de los trabajadores, brigadas de emergencias y primeros auxilios; en algunos casos, de otros grupos de apoyo dependiendo de su magnitud.

Elemento de protección personal: dispositivo que sirve como barrera entre un peligro y alguna parte del cuerpo.

Enfermedad: condición física o mental adversa identificable, que surge, empeora o ambas, a causa de la actividad laboral, una situación relacionada con el trabajo o ambas (NTC3701).

Evaluación higiénica: medición de los peligros ambientales presentes en el lugar de trabajo para determinar la exposición ocupacional y riesgo para la salud, en comparación con los valores fijados por la autoridad competente.

Fonética: parte de la lingüística que estudia los sonidos de las lenguas.

Lugar de trabajo: espacio físico en el que se realizan actividades relacionadas con el trabajo, bajo el control de la organización.

Matriz legal: compilación de requisitos normativos exigibles a la empresa, acorde con las actividades propias e inherentes de su actividad productiva, los cuales dan los lineamientos normativos y técnicos para desarrollar el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) el cual deberá actualizarse en la medida que sean emitidas nuevas disposiciones aplicables.

Mejora continua: proceso recurrente de optimización al Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, para lograr mejoras en el desempeño dentro de este campo, de forma coherente con la política de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) de la organización.

Morbilidad: cantidad de personas que enferman en un lugar y un período de tiempo determinados en relación con el total de la población.

Netiqueta: reglas básicas de comunicación que se deben poner en práctica al usar internet.

Política de seguridad y salud en el trabajo: compromiso de la alta dirección de una organización con la seguridad y la salud en el trabajo, expresadas formalmente mediante la definición de su alcance y que responsabiliza a toda la organización.

Sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo: consiste en el desarrollo de un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua; incluye la política, la organización, la planificación, la aplicación, la evaluación, la auditoría y las acciones de mejora, con el objetivo de anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y la salud en el trabajo.

Verbos modales: los verbos modales son auxiliares que se combinan con otros verbos para expresar el "modo" del verbo, principalmente su posibilidad o necesidad son: *can, could, may, might, shall, should, will, would, must y ought to*.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Figarola Irigoyen (s.f) Barcelona, España. https://www.abaenglish.com/es/fonetica-inglesa/th/

Moure,O. (1999). El acento en las palabras de dos sílabas. http://www.ompersonal.com.ar/ompronounce/unit11/page1.htm

Norma Técnica Colombiana NTC 3701 (2015). *Higiene y seguridad. Guía para la clasificación, registro y estadística de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales*. ICONTEC. https://syeconsultoress.files.wordpress.com/2018/09/ntc-3701-clasificacion-y-estadistica-de-at-y-el.pdf

Systems, V. (2013). Inglés: grado superior. McGraw-Hill España. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/50221?page=1

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Ligia Marcela Arévalo Guio	Experto disciplinar.	Centro de Gestión Industrial.	Noviembre de 2020
	Nidya Solórzano Ochoa	Experto disciplinar.	Centro de Gestión Industrial.	Noviembre de 2020
	Germán Leonel Sarmiento Cruz	Experto disciplinar.	Centro de Gestión Industrial.	Noviembre de 2020
	Elkin Rodolfo Moreno Merchan	Experto temático	Regional Distrito Capital - Centro de Formación de Talento Humano en Salud.	Febrero 2021
	Oscar Absalon Guevara	Diseñador instruccional	Centro de Gestión Industrial - Regional Bogotá.	Febrero 2021
	Jaime Hernan Tejada	Experto Temático	Regional Distrito capital - Centro de diseño y metrología.	Mayo 2022
	Luis Fernando Botero Mendoza	Diseñador instruccional	Regional Distrito Capital – Centro de gestión industrial.	Mayo 2022
	Alix Cecilia Chinchilla Rueda	Asesor Metodológico	Regional Distrito capital - Centro de diseño y metrología.	Mayo 2022
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Responsable Equipo Desarrollo Curricular	Regional Santander - Centro Industrial del Diseño y la Manufactura.	Mayo 2022
	Sandra Patricia Hoyos Sepúlveda	Corrección de estilo	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología.	junio de 2022

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del cambio
Autor (es)					