GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	26 noviembre de 2021
Denominación del Programa de Formación	Tecnico en Asesoria Comercial
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	631101 V2
Nombre del Proyecto	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
Código del Proyecto	

Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos**	**Regional y Centro de formación**
	Javier del Carmen Martinez	Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
	Sol Magaly Castilla Lozano	Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
	Claudia Juliana León Pinto	Santander - Centro de Servicios Empresariales y turisticos
	Jose Luis Castaño Muñoz	Caldas - Centro de Comercio y servicios
	Ivan Velez Villegas	Quindio - Centro de Comercio y turismo

					67%	33%						
FASE DE PROYECTO	**ACTIVIDAD DE PROYECTO**	**COMPETENCIA**	**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**	**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR**	**DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)**		**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS**	**AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS**			**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE**	**OBSERVACIONES**
					HORAS TRABAJO DIRECTO	**HORAS TRABAJO INDEPENDIENT**		**AMBIENTE**	**MATERIALES DE FORMACIÓN**	**INSTRUCTORES RESPONSABLES**			
INDUCCIÓN	1. Contextualizar la formación profesional integral, de acuerdo con la política institucional	Inducción	24202153001 Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional	Cognitiva: Reconocer los elementos de la identidad institucional según políticas del SENA Procedimental: Comprender el programa de formación de acuerdo a perfil como aprendiz Valorativa: Apropiarse responsablemente del rol como Aprendiz SENA en el contexto de la Formación Profesional Integral	32	16	Resumen Exposición Juego de Roles	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Resma Papel tamaño carta	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Tecnico, Profesional de desarrollo humano, Equipo de bienestar y liderazgo al aprendiz	Reconoce la identidad institucional y los procedimientos administrativos y formativos Identifica los componentes y estructura de la formación profesional integral según el programa de formación y su perfil como aprendiz del SENA Inscripora a su proyecto de vida las oportunidades ofrecidas por el SENA	Evidencias de Producto: Cartilla que involucre el rol de aprendiz SENA al Proyecto de Vida Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento: Guia para la realización de una cartilla	
ANALISIS	2. Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado seleccionado	260101033 Determinación de los clientes potenciales	26010103301 Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado	Área Desarrollo Cognitivo Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta requerimientos de la organización Reconocer las variables del marketing mix segun productos y servicios ofertados por la organización Reconocer elementos de la cultura emprendedora para nuevas ideas de negocio	96	48	Conversatorio Analisis de Casos Talleres Sopa de Letras Mapa Mental Respuesta a preguntas Explicación magistral	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Memoria USB Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Pos it Borrador para tablero	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Título Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Emprendimiento Instructor Matematica Instructor Tic Instructor Bilinguismo	Elabora segmentación de clientes de acuerdo con producto o servicio ofertado Recopila información en bases de datos de acuerdo con el método seleccionado	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre caracterización de clientes Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario	
		Fomento de la cultura emprendedora	24020153301 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.								RA1 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 con factores internos y externos. RA2 Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el prososo de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. RA3 Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo en cuenta los desafíos emprendedores. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora. RA4 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.		
			24020153302 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.										
			24020153303 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.										
			24020153304 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.										
		260101033 Determinación de los clientes potenciales	26010103302 Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización	Área Procedimental Estructurar bases de datos con clientes potenciales utilizando herramientas de la tecnología, la información y la comunicación según segmento de mercado Resolver problemas matemáticos teniendo en cuenta contextos productivos Realizar caracterización de clientes según segmento de mercado y comportamiento de compra de los consumidores	96	48	Infomes				Identifica prospectos de clientes según criterios de segmentación Selecciona clientes de la organizacón teniendo en cuenta herramientas de análisis Evalúa el proceso de prospección de clientes de acuerdo con técnicas de evaluación Propone acciones de mejora a la prospección de clientes de acuerdo con objetivos organizacionales		
		240201528 Matematicas	24020152801 Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos								Define el problema a resolver de acuerdo con las necesidades de su entorno Define procedimientos matemáticos según la situación problemática Plantea ecuaciones de primer grado de acuerdo con los ejercicios planteados Plantea reglas de tres de acuerdo a la relación entre las variables Presenta solución a problemas mediante figuras geométricas Resuelve ecuaciones de acuerdo con principios matemáticos Calcula perímetros, áreas y volúmenes de acuerdo con los elementos de la figura geométrica Realiza conversiones según las equivalencias entre sistemas de medida Representa un conjunto de datos de acuerdo con la variable estadística Realiza procedimientos matemáticos mediante el uso de calculadora	Evidencias de Producto: Talleres de Matemáticas Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guía para la realización de un taller	
			24020152802 Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los contextos productivo y social										
			24020152803 Solucionar problemas del entorno productivo y social aplicando principios matemáticos										
			24020152804 Verificar los resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de los diferentes contextos										
		220501046 TIC	22050104601 Seleccionar herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), de acuerdo con las necesidades identificadas	Área Valorativa Relatar situaciones laborales del idioma inglés teniendo en cuenta el sector productivo	64	32	Juego de roles				Reconoce características de equipos TIC, tipos de software y servicios de internet, de acuerdo con la tecnología a utilizar. Elige herramientas TIC, de acuerdo con las necesidades de información y comunicación. Maneja computadores, periféricos, tabletas y equipos celulares, de acuerdo con las funcionalidades y manuales de uso. Aplica funcionalidades de sistema operativo, de acuerdo con las necesidades de administración de los recursos del equipo. Maneja procesador de texto, hoja de cálculo, software para presentaciones y software específico, de acuerdo con las funcionalidades de los programas. Utiliza motores de búsqueda, programas de navegación, correo electrónico, transferencia de archivos, chat, programas de E-Learning y computación en la nube, de acuerdo con las necesidades de información y comunicación. Participa en redes sociales, de acuerdo con las necesidades de comunicación Prueba el funcionamiento de los equipos, productos o servicios obtenidos con el uso de herramientas TIC, de acuerdo con los requerimientos realizados Aplica buenas prácticas de uso de la tecnología TIC, de acuerdo con los estándares y recomendaciones	Evidencias de Producto: Talleres de TICS Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guía para la realización de un taller	
			22050104602 Usar herramientas TIC, de acuerdo con los requerimientos, manuales de funcionamiento, procedimientos y estándares										
			22050104603 Verificar los resultados obtenidos, de acuerdo con los requerimientos										
			22050104604 Implementar buenas prácticas de uso, de acuerdo con la tecnología empleada										
		240202501 Bilinguismo	24020250101 Comprender información básica oral y escrita en inglés acerca de sí mismo, de las personas y de su contexto inmediato en realidades presentes e historias de vida								Comprende vocabulario y expresiones en inglés en contextos personales acorde con nivel principiante. Comprende información básica en textos en inglés acorde con nivel principiante. Completa formularios con información personal utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante. Participa en juegos de rol guiados o situaciones simuladas relacionadas con el intercambio de información personal, expresiones de saludo y demás utilizando vocabulario y gramática básica junto con el uso de fórmulas de cortesía. Brinda información acerca de objetos y sus características	Evidencias de Producto: Talleres de Ingles Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guía para la realización de un taller	
			24020250102 Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida										
				HORAS	432		9 CREDITOS						

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	26 noviembre de 2021
Denominación del Programa de Formación	Tecnico en Asesoria Comercial
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	631101 V2
Nombre del Proyecto	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
Código del Proyecto	

Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos**	**Regional y Centro de formación**
	Javier del Carmen Martinez	Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
	Sol Magaly Castilla Lozano	Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
	Claudia Julliana León Pinto	Santander - Centro de Servicios Empresariales y turisticos
	Jose Luis Castaño Muñoz	Caldas - Centro de Comercio y servicios
	Ivan Velez Villegas	Quindio - Centro de Comercio y turismo

					67%	33%							
FASE DE PROYECTO	**ACTIVIDAD DE PROYECTO**	**COMPETENCIA**	**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**	**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR**	**DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)**		**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS**	**AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS**			**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE**	**OBSERVACIONES**
					HORAS TRABAJO DIRECTO	**HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE**		**AMBIENTE**	**MATERIALES DE FORMACIÓN**	**INSTRUCTORES RESPONSABLES**			
PLANEACIÓN	3. Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización	260101047 Comercialización de productos y servicios	260101047O1 Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo	Área Desarrollo Cognitivo Identificar productos y servicios según las necesidades del mercado y las políticas de la empresa Seleccionar los materiales utilizados en los productos de acuerdo con principios y fundamentos de Biologia Reconocer los elementos que componen las propuestas comerciales teniendo en cuenta requerimientos de la organización	32	16	Video Respuesta a preguntas Crusigrama Charlas Magistrales Mapa Mental Simulación	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Carpeta Ganchos Legagadores Cosedora Perforadora Esferos	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Titulo Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Física Instructor Etica	Determina las necesidades y deseos del cliente según segmento de mercado Reconoce los productos y servicios a partir del portafolio comercial Utiliza herramientas ofimáticas para la elaboración de la propuesta comercial según requerimientos de la organización	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre producto, servicios y portafolio comercial Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de Producto: Propuesta Comercial Tecnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento deEvaluación: Lista de Verificación	
		220201501 Ciencias Naturales: Biología	220201501 Describir los niveles de organización biológica según el entorno productivo y social.										
			220201502 Interpretar las interrelaciones entre los niveles de organización biológica según el entorno productivo y social.								Caracteriza las relaciones existentes en los niveles de organización biológica de acuerdo con su entorno productivo y social. Explica principios y conceptos de la biologia de acuerdo con las condiciones del entorno productivo y social. Identifica situaciones susceptibles de mejoramiento en su entorno productivo y social aplicando principios y fundamentos de biologia.	Evidencias de Producto: Talleres de Biologia Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guia para la realización de un taller	
			220201503 Identificar situaciones del entorno productivo y social mediante la aplicación de principios y conceptos de biologia.										
			220201504 Verificar la aplicación de fundamentos de la biologia en la resolución de situaciones problemáticas de acuerdo con el entorno productivo y social.	Área Procedimental Elaborar propuesta comercial de productos y servicios según tipología y necesidades de los clientes	96	48	Portafolio Informe						
		240201526 Ética para la construcción de una cultura de Paz	24020152601 Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz								Define su proyecto de vida de acuerdo a los criterios de Dignidad, de Respeto, Creendas, Ecología y Cultura. Reconoce su valor y el valor del otro de acuerdo a los principios de dignidad y construcción cultural y autonomia . Define su proyecto de vida con base en criterios axiológicos y culturales y hábitos de convivencia. Utiliza herramientas que permiten la comunicación asertiva en diferentes entornos teniendo en cuenta la pedagogia para la paz. Construye relaciones interpersonales a partir del enfoque diferencial y la promoción de una cultura de paz . Cambia actitudes frente a su comportamiento con base en la dignidad, aportando a la cultura de paz. Reconoce hitos históricos de violencia y paz como aporte a la construcción de una cultura de paz. Modifica actitudes comportamentales a partir de la resolución pacifica de conflictos. Aplica acciones de prevención de acciones violentas con base en estrategias de comunicación asertiva. Evidencia respeto por el bien comun, la alteridad y el diálogo con el otro con base en principios axiológicos	Evidencias de Producto: Talleres de Etica cultura y paz Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guia para la realización de un taller	
			24020152602 Establecer relaciones de crecimiento personal y comunitario a partir del bien común como aporte para el desarrollo social	Área Valorativa Apropiar los principios y valores éticos como parte de una cultura de paz teniendo en cuenta politicas empresariales	32	16	Exposición						
			24020152603 Promover el uso racional de los recursos naturales a partir de criterios de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente										
			24020152604 Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos										
EJECUCIÓN	4. Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes	260101047 Comercialización de productos y servicios	26010104703 Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización	Área Desarrollo Cognitivo Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa Identificar solicitudes de los clientes teniendo en cuenta politicas de la organización	64	32	Video Respuesta a preguntas Panel de discusión Juegos didacticos Talleres Mapa conceptual Juegos de roles Informe Investigación	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Borrador para tablero Gancho Clip Resaltadores Sacapunta Borrador Regla Lapiz	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Titulo Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Comunicación Instructor Salud y Medio Ambiente Instructor Bilinguismo	Demuestra funciones y caracteristicas del producto o servicios para la venta según necesidades del cliente Aplica técnicas de exhibición teniendo en cuenta el producto ofertado Interactúa con el cliente teniendo en cuenta protocolo de servicio Verificar el cumplimiento de los acuerdos según lineamientos de la organización	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración productos y transacciones comerciales Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario	
		240201524 Comunicación	24020152401 Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística								Reconoce la importancia, naturaleza y características de la comunicación humana, según el contexto en el que se desarrolla. Escucha con atención y concentración, asiente y pregunta al hablante-oyente para retroalimentar el proceso. Establece acuerdos a partir de la diversidad de conceptos y opiniones. Interpreta mensajes y reconstruye el discurso con sus propias palabras manteniendo el sentido. Interpreta señales, signos, símbolos e iconos propios de su actividad laboral. Codifica y decodifica mensajes utilizando procesos comunicativos orales y escritos. Utiliza iconos, símbolos, señales, planos, esquemas y flujogramas según requerimiento. Gráfica la información con contenidos semánticos. Utiliza la información según el propósito establecido. Apropia un método para leer comprensiva e interpretativamente. Utiliza el lenguaje según el destinatario, el propósito, el contexto y el contenido. Usa el léxico con precisión y propiedad en los procesos de comunicación relacionados con el área de desempeño laboral. Aplica las técnicas para la comunicación verbal y no verbal según requerimientos establecidos. Redacta textos con cohesión y coherencia siguiendo pautas de progresión temática. Emplea en la elaboración de textos estructuras textuales básicas. Produce textos explicativos, instructivos, descriptivos según especificaciones. Selecciona el tipo de texto de acuerdo con sus intereses y necesidades de conocimiento. Emplea para la producción de textos normatividad vigente. Identifica los diferentes tipos de textos teniendo en cuenta su intencionalidad.	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Venta, exhibición, merchandising, demostración productos y transacciones comerciales Técnica de Evaluación: Valoración de conocimientos Instrumento de Evaluación: Cuestionario Evidencia de desempeño: Evento Promocional Tecnica de Evaluación: Observación Sistemica Instumento de Evaluación: Lista de Chequeo	
			24020152402 Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación										
			24020152403 Validar la importancia de los procesos comunicativos teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad	Área Procedimental: Aplicar técnicas de comunicación en las ventas y el servicio al cliente teniendo en cuenta la tipología de clientes Realizar un evento promocional teniendo en cuenta técnicas de exhibición y ventas planteadas por la organización	96	48	Trabajo de Campo Exposiciones						
			24020152404 Aplicar acciones de mejoramiento en el desarrollo de procesos comunicativos según requerimientos del contexto										
		220601501 Protección para la Salud y el Medio Ambiente	22060150101 Interpretar los problemas ambientales y de SST teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social								Identifica los conceptos básicos de Anatomia y Fisiologia. Aplica los conceptos básicos de la Miologia Humana con base en el análisis del movimiento. Interpreta los fundamentos de Estilo de vida saludable, Higiene y Nutrición en los contextos productivo y social. Administra un plan de Higiene Corporal dentro del contexto productivo. Ejecuta rutinas de ejercicio físico segun las necesidades de los contextos laboral y social. Establece pausas de acuerdo con cargas de trabajo y tiempos de Actividad Física para una recuperación adecuada. Identifica las técnicas de coordinación motriz relacionadas con su perfil ocupacional. Selecciona técnicas que le permiten potenciar su capacidad de reacción mental y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza de su entorno laboral. Aplica conceptos básicos de Ergonomia y Pausas Activas de acuerdo con la naturaleza de la función productiva. Discrimina ejercicios específicos para la prevención de riesgos ergonómicos según su actividad laboral. Estructura un plan de Ergonomia y pausas activas según contexto laboral.	Evidencias de Producto: Talleres de Medio ambiente, salud y seguridad en el trabajo Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guia para la realización de un taller	
			22060150102 Efectuar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de SST, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización										
			22060150103 Verificar las condiciones ambientales y de SST acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral										
			22060150104 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	Área Valorativa: Comprobar condiciones de negociación comercial teniendo en cuenta la ética y las politicas empresariales Evaluar acciones de prevención ambiental teniendo en cuenta residuos de los productos ofertados Demostrar comunicación verbal en idiomas español e inglés a partir del contexto productivo	32	16	Simulaciones						
		240202501 Bilinguismo	24020250103 Participar en intercambios conversacionales básicos en forma oral y escrita en inglés en diferentes situaciones sociales tanto en la cotidianidad como en experiencias pasadas								Expresa el quehacer diario personal y laboral utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante. Comprende recomendaciones sobre conductas seguras en el lugar de trabajo, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Expresa gustos, preferencias y actividades en el tiempo libre utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. 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. Emplea la estructura básica del inglés (sujeto+verbo+complemento) en la elaboración de textos cortos orales y escritos que contienen descripción u opinión acerca de un sitio turistico de interés de su región utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. Comprende conversaciones cortas acerca de experiencias pasadas utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante. 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.	Evidencias de Desempeño: Interpretación de diálogo en el idioma inglés Técnica de evaluación: Observación sistémica Instrumento de evaluación: Lista de Chequeo	
				HORAS	528		11 CREDITOS						

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	26 noviembre de 2021
Denominación del Programa de Formación	Tecnico en Asesoria Comercial
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	631101 V2
Nombre del Proyecto	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
Código del Proyecto	

Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos**	**Regional y Centro de formación**
	Javier del Carmen Martinez	Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
	Sol Magaly Castilla Lozano	Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
	Claudia Julliana León Pinto	Santander - Centro de Servicios Empresariales y turisticos
	Jose Luis Castaño Muñoz	Caldas - Centro de Comercio y servicios
	Ivan Velez Villegas	Quindio - Centro de Comercio y turismo

					67%	33%							
FASE DE PROYECTO	**ACTIVIDAD DE PROYECTO**	**COMPETENCIA**	**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**	**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR**	**DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)**		**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS**	**AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS**			**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE**	**OBSERVACIONES**
					HORAS TRABAJO DIRECTO	**HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE**		**AMBIENTE**	**MATERIALES DE FORMACIÓN**	**INSTRUCTORES RESPONSABLES**			
EVALUACIÓN	5. Verificar los resultados del informe de seguimiento a clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización	260101034 Verificación de la experiencia del servicio al cliente	260101034O1 Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio	Área Desarrollo Cognitivo Identificar las fallas en el proceso de prospección de clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización Reconocer las peticiones quejas o reclamos a partir de las encuestas de satisfacción realizadas a los clientes	64	32	Video Conversatorio Juegos dinamicos Listado Mapa comparativo Analisis de casos Mapa mental Respuesta a preguntas	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Sobre manila tamaño carta Sobre manila tamaño oficio Borrador para tablero Esferos Fomy Papel Iris	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Título Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Actividad fisica Instructor Derechos Trabajo Instructor Bilinguismo	Atiende las solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de servicio Maneja respuesta a clientes según requerimientos de la organización Presenta informe de trazabilidad de servicio según políticas de la organización	Evidencia de conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Posventa y experiencia de servicio Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario	
		260101034 Verificación de la experiencia del servicio al cliente	260101034O2 Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización								Elabora informe Posventa con base en la experiencia con el cliente Propone acciones de mejora del servicio según momentos de verdad críticos	Evidencia de producto: Informe de resultados de seguimiento al cliente Tecnica de Evaluación: Valoración de Producto Instrumento de Evaluación: lista de Verificacion	
		230101507 Actividad Física y hábitos de vida saludable	230101507O1 Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social								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 3 según marco normativo. 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. 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. 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.	Evidencias de Desempeño: Ejercicios sistémicos para el mejoramiento de la condición física Técnica de evaluación: Observación sistémica Instrumento de evaluación: Lista de Chequeo	
			230101507O2 Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene										
			230101507O3 Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social										
			230101507O4 Implementar un plan de Ergonomía y Pausas Activas según las características de la función productiva										
		210201501 Derechos fundamentales del trabajo	210201501O1 Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales del trabajo	Área Procedimental Ejecutar acciones de seguimiento a clientes de acuerdo a metodologías de evaluación establecidas Realizar un informe de resultados de seguimiento al cliente teniendo en cuenta requerimientos de la organización Desarrollar un plan de ergonomía y pausas activas aplicado a las ventas en el desarrollo de sus funciones laborales	129	63	Informes				Compara las condiciones del trabajo, en el devenir histórico de la humanidad de acuerdo con los derechos humanos y fundamentales del trabajo. Argumenta los momentos relevantes del devenir histórico de los derechos humanos y fundamentales del trabajo en la línea del tiempo. Analiza de manera autónoma situaciones que repercuten en el desarrollo de los procesos sociales desarrollando habilidades de comunicación según técnicas y protocolos. Selecciona los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral aplicando la normativa. Elabora documentos relacionados con las obligaciones económicas, sociales, bienestar derivadas de las acciones laborales de acuerdo con la normativa. Evalúa los resultados de la aplicación de los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral acorde con la normativa. Propone estrategias de solución de conflictos y negociación de acuerdo con la normativa. Justifica la importancia de los derechos de los pueblos y de la solidaridad en el ejercicio de la ciudadanía laboral de acuerdo con la normativa. Relaciona, de los derechos de los pueblos y de la solidaridad, la autodeterminación de los pueblos, el desarrollo sostenible, la seguridad alimentaria, el derecho al uso de la ciencia y la tecnología y la paz en función de los indicadores de desarrollo humano. Propone acciones de defensa relacionadas con la autodeterminación	Evidencias de Producto: Derechos fundamentales del trabajo Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de Evaluación: Guia para la realización de un taller	
			210201501O2 Practicar los derechos fundamentales del trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales										
			210201501O3 Reconocer el trabajo como uno de los elementos primordiales para la movilidad social y la transformación vital										
			210201501O4 Participar en acciones solidarias orientadas al ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza										
		240202501 Bilinguismo	240202501O4 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	Área Valorativa Medir la trazabilidad de la postventa para identificar acciones de mejora según informe de resultados Indicar los derechos de los trabajadores teniendo en cuenta el ambiente laboral Demostrar mejoras en el desempeño hablado del idioma inglés a partir del contexto productivo	64	32	Juego de roles				Establece acciones de mejora continua para el alcance progresivo de logros comunicativos en inglés acorde con nivel principiante. Participa en juegos de rol guiados o situaciones simuladas relacionadas con el intercambio de información personal, expresiones de saludo y demás utilizando vocabulario y gramática básica junto con el uso de fórmulas de cortesía en un ambiente laboral. Contesta una llamada o e-mail usando fórmulas de cortesía en el contexto laboral. Comprende palabras y frases muy sencillas en letreros, catálogos o similares de uso laboral cotidiano. Da consejos simples de salud y seguridad	Evidencias de Desempeño: Mejoramiento del diálogo en el idioma inglés Técnica de evaluación: Observación sistémica Instrumento de evaluación: Lista de Chequeo	
			240202501O5 Comunicarse de manera sencilla en inglés en forma oral y escrita con un visitante o colega en un contexto laboral cotidiano										
			240202501O6 Poner en práctica vocabulario básico y expresiones comunes de su área ocupacional en contextos específicos de su trabajo por medio del uso de frases sencillas en forma oral y escrita										
				HORAS	384	8	CREDITOS						
				HORAS TOTALES	1344	28	CREDITOS TOTALES						