PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**2440287**	**Código del Programa SOFIA:**	**631101**	**Versión del Programa:**	**2**	**Fichas asociadas:**	**0**

1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	**1.2 Regional:**	REGIONAL BOYACÁ
1.3 Nombre del proyecto:	DESARROLLO ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA POSICIONAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN MIPYMES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	ASESORIA COMERCIAL		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	20		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	SENA Centro de Gestión Administrativa y Fortalecimiento Empresarial, Instituciones Educativas articuladas y sector empresarial		
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Venta, productos, servicios, plan de acción, publicidad, consumidor, cliente, negociar, asesoría, comercial, estrategias		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	54	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	53
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	1

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

La apertura económica de los mercados han propiciado cambios en las empresas colombianas, la inserción de nuevos competidores en el comercio minorista, tiendas de descuentos , entretenimiento, calzado, ropa y negocios de conveniencia, entre otros; dinamiza el mercado y lo vuelve cada vez más competitivo. De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2018-2022 se establece como objetivo máximo el logro de la inclusión productiva de los colombianos más vulnerables a través del emprendimiento y la legalidad; en este contexto el sector económico de comercio, industria y turismo se ha propuesto contribuir al cumplimiento del PND, promoviendo sinergias entre el emprendimiento y la trasformación productiva para apoyar la construcción de una economía dinámica que genere nuevas fuentes de crecimiento en aspectos de innovación y formalización, por lo que se requiere dinamizar el sector para lograr un mayor posicionamiento de las empresas colombianas. Por lo anterior se plantea el interrogante: ¿De qué manera se dinamiza el área comercial de acuerdo a las condiciones del mercado y las políticas de las mipymes y de las

unidades productivas para ser competitivas?

2.2 Justificación del proyecto

Uno de los problemas que afecta a las mipymes y unidades productivas del Departamento de Boyacá, se refiere a que un alto porcentaje de empresas no realiza planeación de mercadeo, no ofrecen portafolios y se limitan a la comercialización de productos, desconociendo las necesidades y tendencias del mercado. Lo anterior se demuestra en el Estudio Diagnóstico Sobre la Planeación del Mercadeo en las Pymes de Boyacá (Oliveros, 2017), donde se evidencia que el 72% de las empresas participantes en el estudio, no elaboran planes de mercadeo debido a que desconocen su importancia y no cuentan con el conocimiento necesario para diseñar e implementar estrategias de mercado. En consecuencia, las estrategias de comercialización de bienes y servicios, que de manera empírica e inconsciente se implementan al interior de las organizaciones no permiten promover la competitividad de los negocios, razón por la que el 60% de las empresas emergentes en Colombia, quiebran antes de cumplir 5 años de vida (Confecámaras, 2021). El desconocimiento de estrategias de comercialización ajustadas a las necesidades de las empresas y unidades productivas, se acrecienta en la actualidad, dado los cambios derivados a causa de cambios inesperados como la pandemia del COVID 19 y los cambios disruptivos y acelerados en el entorno tecnológico que obligan a las empresas a estar replanteando permanentemente su visión y modelo de negocio. De acuerdo a las consideraciones anteriores, las empresas y unidades productivas del departamento requieren de asesoría especializada en temas comerciales y de mercadeo que permitan consolidar negocios productivos, rentables y sostenibles

2.3 Objetivo general

Desarrollar estrategias comerciales para incrementar las ventas para productos y servicios en las mipymes y/o unidades productivas del Departamento de Boyacá

2.4 Objetivos específicos

1 Caracterizar los clientes de acuerdo a los productos o servicios que ofrece la organización
2. Elaborar propuesta comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa
3. Ejecutar actividades de venta en el mercado según propuesta comercial de la empresa
4. Evaluar los resultados del proceso de venta teniendo en cuenta los niveles de satisfacción de los clientes

2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices del Técnico en Asesoría Comercial. Aprendices de otros programas de formación que participen, propietarios de Mipymes y unidades productivas de la Región. Organizaciones e Instituciones interesadas.
2.5.2 Impacto	
Social:	Incremento en la calidad de vida de los aprendices, empresarios y personas vinculadas a la compañía, apoyando la competitividad y productividad de las Pymes Regionales, mitigando la pobreza de la región, apoyando el acceso a empleos formales en poblaciones vulnerables.
Económico:	Aumento en las ventas, generando beneficios a las empresas y logrando el crecimiento de la economía regional
Ambiental:	Apoyo en la implementación de sistemas de gestión ambiental, formando conciencia en el uso eficiente de los recursos, reduciendo la utilización de productos que afecten y deterioren el medio ambiente.
Tecnológico:	Manejo de herramientas tecnológicas (Software, Hadware, maquinarias, muebles y equipos) que ayuden a un contacto más eficiente entre clientes, proveedores y empresa.

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución

Falta de apoyo del sector empresarial generada por aspectos como la falta de experiencia de los aprendices y problemas de seguridad. Aspectos sociales como restricciones familiares, falta de apoyo o poco interés por parte del entorno familiar. Limitaciones en el acceso a las herramientas tecnológicas necesarias y acceso a conectividad.

Dificultades de movilidad asociados a la pandemia del covid 19.
2.5.4. Productos o resultados del proyecto
1. Documento con la caracterización de clientes 2. Propuesta comercial para la empresa seleccionada. 3. Informe de planeación y ejecución del evento promocional 4. Informe de resultados de seguimiento al cliente

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica	
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SI
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SI
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SI
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	NO
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SI
2.7 Valoración Productiva	
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SI
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SI

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	600982 - 1. 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	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	601008 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	601009 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	601020 - 1. 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	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
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	601030 - 1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	601031 - 1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	601032 - 2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	648291 - DESCRIBIR LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	648293 - IDENTIFICAR SITUACIONES DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE BIOLOGÍA.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
ANALISIS	CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	648307 - RA 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	600983 - 3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA VIGENTE	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	600986 - 4. IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	600987 - 3. EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	600995 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	600997 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	601000 - 4. 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	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	601001 - 3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	601017 - 4. 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	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
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL	601029 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN

	TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION		PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H	260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACION	648309 - RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
ETAPA PRODUCTIVA	PONER EN PRACTICA LOS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES ADQUIRIDAS DURANTE LA ETAPA LECTIVA	601006 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	600980 - 4. CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	600994 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL	600996 - 04- Participar en acciones solidarias	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del

	INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.	trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	601016 - 6. 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	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
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	601021 - 5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO	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
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	601027 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EVALUACION	PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	260101034 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
INDUCCION	IDENTIFICAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE COMPONEN LA ENTIDAD CON BASE EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS LEGALMENTE	600984 - APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
INDUCCION	IDENTIFICAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE COMPONEN LA ENTIDAD CON BASE EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS LEGALMENTE	601008 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
INDUCCION	IDENTIFICAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE COMPONEN LA ENTIDAD CON BASE EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS LEGALMENTE	601009 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
INDUCCION	IDENTIFICAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE COMPONEN LA ENTIDAD CON BASE EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS LEGALMENTE	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H	260101033 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
INDUCCION	IDENTIFICAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE COMPONEN LA ENTIDAD CON BASE EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS LEGALMENTE	648307 - RA 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES	600981 - 2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con

	EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL	principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	600985 - 2. PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	600988 - 1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	600998 - 1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	600999 - 2. 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 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	601007 - 3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	601010 - 4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	601018 - 3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS	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
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	601019 - 2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA	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
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	601028 - 2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES	601033 - 3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de

	EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	REQUERIMIENTOS	información
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	601034 - 4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	648292 - INTERPRETAR LAS INTERRELACIONES ENTRE LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	648294 - VERIFICAR LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE LA BIOLOGÍA EN LA RESOLUCIÓN DE SITUACIONES PROBLEMÁTICAS DE ACUERDO CON EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	648308 - RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
PLANEACIÓN	REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	648310 - RA 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

3.5 Organización del proyecto			
3.5.1 No. Instructores requeridos	9	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	30

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido
Aula con iluminación, televisor, video beam, portatil, conectividad, tablero, mesas y sillas, que cumpla con los requisitos de seguridad y salud e el trabajo

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	5									MARCADOR ACRÍLICO	30	$ 2.800	$ 84.000
CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	5									LAPIZ GRAFITO HB #2	30	$ 900	$ 27.000
CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	5									BOLIGRAFO NEGRO	30	$ 900	$ 27.000
CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	5									MEMORIA USB 8G	30	$ 25.000	$ 750.000
CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO	5					HORAS INSTRUCTOR	184	$ 23.844	$ 4.387.296				
IDENTIFICAR LOS ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE COMPONEN LA ENTIDAD CON BASE EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS	1					HORAS INSTRUCTOR	48	$ 23.844	$ 1.144.512				
IMPLEMENTAR PROPUESTA COMERCIAL EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL EVENTO COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA	5					HORAS INSTRUCTOR	528	$ 23.844	$ 12.589.632				
PONER EN PRACTICA LOS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES ADQUIRIDAS DURANTE LA ETAPA	5					HORAS INSTRUCTOR	160	$ 23.844	$ 3.815.040				
PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DEL SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	5					HORAS INSTRUCTOR	212	$ 23.844	$ 5.054.928				

REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	5									MARCADOR ACRÍLICO	30	$ 2.800	$ 84.000
REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	5									LAPIZ GRAFITO HB #2	30	$ 900	$ 27.000
REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	5									GANCHOS LEGAJADOR PLASTICO BOLSA POR UNIDADES	2	$ 4.000	$ 8.000
REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	5									CARPETAS DE ARCHIVO 2 TAPAS	30	$ 1.500	$ 45.000
REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	5					HORAS INSTRUCTOR	372	$ 23.844	$ 8.869.968				

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Materiales de Formación	30	$ 35.066	$ 1.051.980	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	1.504	$ 23.844	$ 35.861.376	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
		Total:	$ 36.913.356	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
BERCELY PUENTES	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	REGIONAL BOYACÁ
DIEGO ARMANDO RODRIGUEZ	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	REGIONAL BOYACÁ
MARTHA GILMA BECERRA	INSTRUCTORA PEDAGOGÍA	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	REGIONAL BOYACÁ
YOLI SOLANYE MUÑOZ	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	REGIONAL BOYACÁ
CAMILO ANDRES QUINTANA	INSTRUCTOR TÉCNICO	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	REGIONAL BOYACÁ