PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, mayo de 2025

Señor (a)
ELSA INÉS ROMAÑA ROMAÑA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No,**7567242**
Coordinadora Académica
Quibdó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de MAYO del 2025

Referencia: No. **7567242** del año 2025

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 35601300 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en formación académica, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: *Se fija como valor total para cada contrato la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($42.492.798), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a 29 días del mes de MARZO del 2025 por un valor de CINCO MILLONES CIENTO CINCUENTA Y SEIS MIL TREINTA PESOS M/CTE ($5.156.030), b) SIETE (7) pagos iguales de ABRIL a OCTUBRE del 2025 por valor de CINCO MILLONES TRESCIENTOS TREINTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS VEINTICUATRO PESOS MCTE ($5.333.824) cada uno..*

Plazo: Será hasta el 31 de octubre de 2025

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal de 31 instructores, para orientar la formación profesional en el nivel complementaria víctima, en el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad de la Regional Chocó durante la vigencia 2025, en las Áreas temáticas definidas en el anexo 2

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Establecer estrategias de enseñanza- Aprendizaje-evaluacion según el programa de formación profesional y el enfoque Metodológico adoptado.	Las estrategias de enseñanza aprendizaje utilizada en el presente periodo, están en dictar formacion presencial teórico-práctica Realizar Talleres relacionados con la temática a tratar de los cursos que de dictaran **EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**: con ficha de inscripción 3228153, el curso se dicta en el Mega colegio Contenido temático -Tipos de emprendimiento -Creatividad emprendedora -Trabajo en equipo -Características emprendedoras Personales -Emprendedor: concepto, características, comportamiento, competencias. -Objetivos personales: motivaciones, metas, propósito de vida. -Bloqueos para el Emprendimiento. -Responsabilidad emprendedora: concepto, dimensiones de la responsabilidad -Emprendimiento y negociación etc. **MERCADEO Y VENTA:** con ficha de inscripción 3228163. Emprendedores de la zona norte de lunes, martes miércoles, jueves y viernes de 3: 00pm a 5:00pm. El contenido temático producto, negociación - servicio ¿técnicas de negociación? ¿Características del mercado? ¿Perfil del cliente? ¿Segmento del mercado de empresas y de la población? ¿Técnicas de venta? ¿Demanda?	Actividad: Mesa redonda sobre temas del curso a trabajar de Manera grupal e individual. Temas de consulta relacionados con los cursos a desarrollar

		Con la temática que se desarrollara en los cursos se evaluara a los Aprendices sobre los Conocimientos adquiridos.	
2	Orientar los procesos de enseñanza- aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, Metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes	Se hacen reunión de concertación con los alumnos participantes a los curso EMPRENDIMIENTO IMNOVADOR Y se determina dictar las clases, según los días establecidos en la acta de concertación, jueves, viernes y sábado 2:00pm a 6:00pm. La formación y la metodología están diseñadas de acuerdo a necesidades de los participantes y el proceso de Formación.	Acta de concertación con sus soportes.
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje – evaluacion de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	-Verificación y Registro Sofía Plus. -Verificación de personal en la plataforma vivanto para determinar las victimas que participaran en el proceso de Formación. Se da inicio a la formacion de los cursos EMPRENDIMIENTO IMNOVADOR y MERCADEO Y VENTA.	El personal está inscrito y en proceso para la matricula
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad de enseñanza- aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea Requerido.	Se está llevando el Reporte de las actividades de formación en la Plataforma DRIVE.	Formato de caracterización, registro fotográfico. Guía de aprendizaje. Reporte de fichas en Sofía plus. Acta de concertación todo del mes de mayo.
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades Institucionales asignadas.	Se enviara el listado y Reporte de documentación de aprendices que participaran en el proceso de formación para inscripción	Formato de Excel documentos de cedula para programación y matricula de los cursos
6	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente	Se crearon y se asociaron las fichas, 3194541 y 3210594 en Sofía plus	Fichas asociadas y en formación, en Sofía plus
7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor de contrato y presentar	Presentación de informe de	Informe mensual mes de Mayo

	Mensualmente los informes de ejecución del contrato.	actividades desarrolladas en el mes de mayo	
8	Reportar 160 horas mes de Labores en la formación.	Reportar 8 horas diarias conforme a las obligaciones contractuales el cual se verán reflejadas una vez estén creadas las fichas en Sofia Plus	. Se Verificaran las fichas en la plataforma Sofía Plus
9	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo según las normas que aplican la función instructor.	Me encuentro certificado en la norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo".	Ver en certificados SENA .edu.co
10	Las demás para el Cabal cumplimiento del objeto contractual.	No aplico para este periodo (con Disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento

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

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe dpl45e ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. De planilla 4599011696, expedida por SOI correspondiente al mes de ABRIL (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ
Contratista
C.C. No. 35601300
Recibí a satisfacción:

Firma

ELSA INÉS ROMAÑA ROMAÑA
Supervisor(a) Contrato 7567242 de 2025
Coordinación académica

ACTA No. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Concertación de días Y horario a trabajar en la zona norte de Quibdó barrió el reposo y la unión de Quibdó.		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 6 de mayo del 2025	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** 3:30 pm
LUGAR Y/O ENLACE: COLEGIO PEDRO GRAU Y AROLA	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Centro de Recursos Naturales Industria Y Biodiversidad**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Saludo de bienvenida y socialización del SENA como entidad formadora.
2. Intervención de la instructora y algunos estudiantes.
3. Concertar el desarrollo de la formación **MERCADEO Y VENTAS** en el barrio reposo y la unión del Municipio de Quibdó, como se va a desarrollar la formación, los días y el horario desarrollar la temática del curso.
4. Socialización de la temática y metodología a desarrollar en el curso **MERCADEO Y VENTA**. por parte de la instructora del SENA, ROSA MARIA PALACIOS,

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Concertar con la líder y el grupo de mujeres de la zona norte barrio reposo y la unión de Quibdó, el horario y los dias para llevar acabo la formación del curso MERCADEO Y VENTAS, teniendo en cuenta la metodología y las actividades que realizan cada una de ellas.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

El dia martes 6 de mayo, Siendo las 2:00pm en el colegio Pedro Grau y Arola, se lleva a cabo la reunión con la líder y mujeres Emprendedoras de la zona norte de los barrios reposo, la unión de Quibdó y con la Instructora del Programa victima ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ. Se da inicio a la reunión con la intervención de la líder celmira , la cual les explica mi presencia en la reunión indicándoles que yo soy la persona que les va a dictar el curso de MERCADEO Y VENTA.

Intervengo explicándoles que es el SENA y los programas que maneja para contribuir en el desarrollo de las comunidades, les explico la temática del curso y la metodología a trabajar.

Los aprendices manifiestan el interés por el curso y sus expectativas ya que ven en este curso oportunidad laboral como empleados o como dueños de sus propios emprendimientos.

Los aprendices participantes en la reunión teniendo en cuenta sus diferentes actividades escogen como horario trabajar de la siguiente manera

- los días lunes , miércoles, jueves y viernes de 2:00pm a 5:pm
- El ambiente de Formacion será en el salón de clase de dicha institución

Se deja plasmado en esta acta que el curso se iniciara con las 25 personas que se inscribieron en el curso. Se determina dar inicio a las clases el dia 7 de mayo en el horario acordado Se termina la reunión dando gracias a los estudiantes a las 3:30pm.
CONCLUSIONES
Se concretan los horarios y el lugar para dictar la Formacion del curso **MERCADEO Y VENTA**

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS Y/O DECISIONES

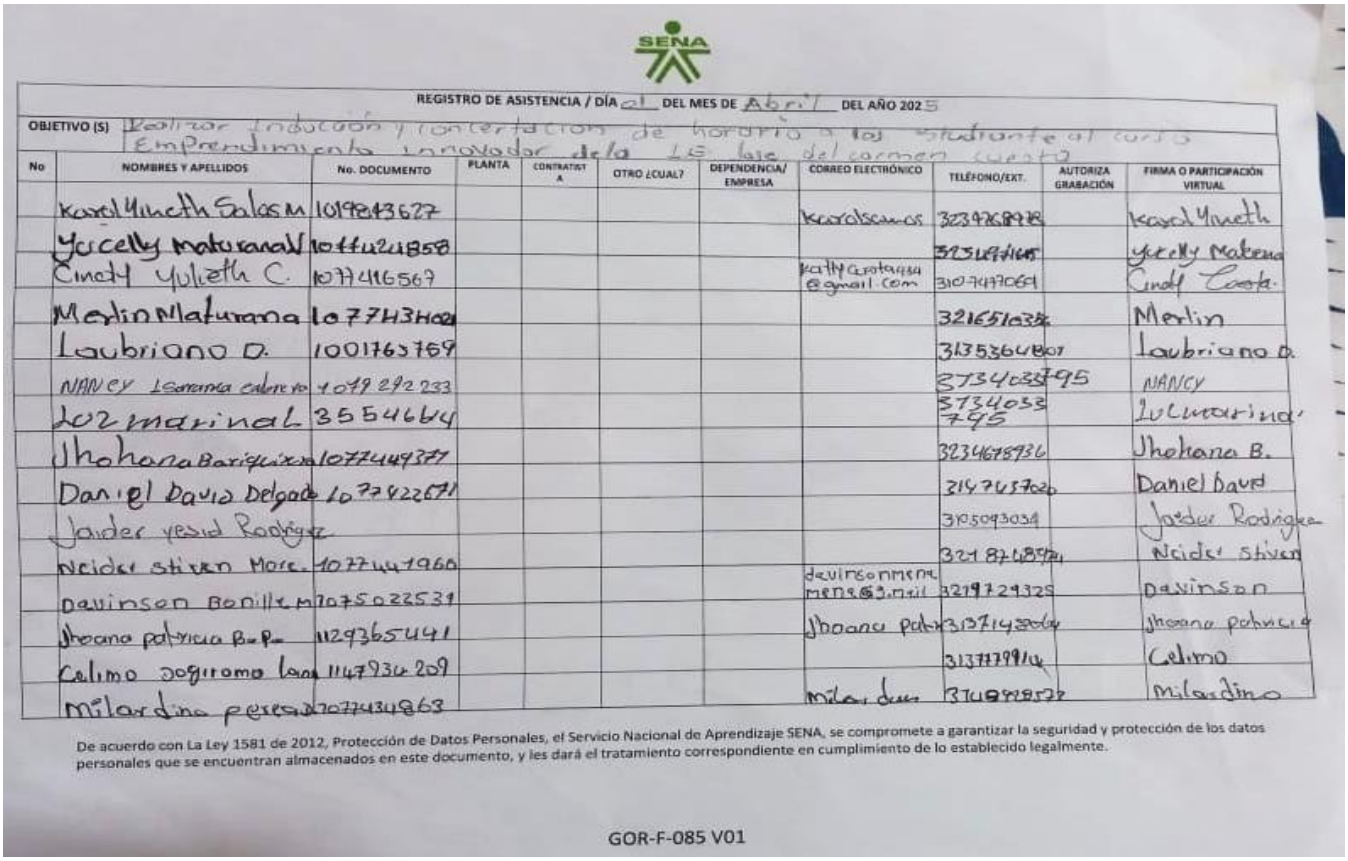
ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Desarrollar las actividades propias del curso (talleres, consultas, trabajos grupales).	6 / 05/2025	Aprendices del curso	
-cumplir con todo lo acordado en la reunión.	6/ 05/2025	Aprendices del Curso E Instructora SENA	
Explicación de la temática del curso **MERCADEO Y VENTAS** e información de certificados finalizado el curso.	6/ 05/2025	Instructora SENA	

ASISTENTES

(Incorporar evidencias asistentes. Ver Instructivo)







REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 21 DEL MES DE Abril DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S): Realizar inducción y contextualización de horario a los estudiantes al curso Emprendimiento innovador de la IE Luis Eduardo Mora del carmen cuesta

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Karol Yineth Salas M	1019643627					karolsalas	3239268928		Karol Yineth
	Yucelly Maturana V	1077424858						3234971645		yucelly Maturana
	Cindy Yulieth C.	1077416567					karlyCristancia@gmail.com	3107477061		Cindy Cristancia
	Merlin Maturana	1077H3H02						3216516335		Merlin
	Laubriano D.	1001763769						3135364807		laubriano D.
	NANCY Lorena cabrera	1 049 292 233						3734033795		NANCY
	Luz marina L.	35546b4						3734033795		luz marina
	Jhohana Bariquisso	1077449377						3234678936		Jhohana B.
	Daniel David Delgado	1077422671						3147657026		Daniel David
	Jaider yesid Rodríguez							3105093034		Jaider Rodríguez
	Neider stiven More.	1077441960						3218768921		Neider stiven
	Davinson Bonilla M	1075022531					devinsonmena mena@3.mail	3219729329		Davinson
	Joana patricia B-P-	1129365441					Jhoana patri	3137143064		Jhoana patricia
	Celimo Zogirama Lan	1147934209						3137779914		Celimo
	Milardina perez	1077434863					mila.dum	3148918522		Milardina

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V01

GUIA DE APRENDIZAJE

EMPRENDIMIENTO INNOVADOR



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO INNOVADOR**
- Código del Programa de Formación: 11220053-1
- Competencia: **FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1: Relacionar la importancia de la negociación con el Emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

2: Establecer características y competencias Emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

3: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento Emprendedor.

4: Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia Emprendedora.

Duración de la Guía 48 horas

2. PRESENTACION

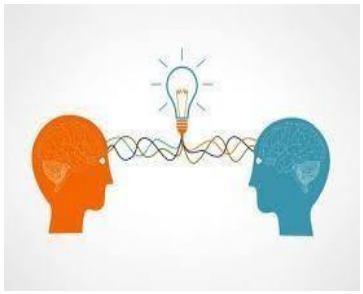
Estimados aprendices *SENA*, reciban un cordial saludo de *bienvenida*, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**. Nos espera un cuantioso trabajo en la cual, el aprendizaje colaborativo, el crecimiento del grupo mediante la educación y con el acompañamiento brindado por la instructora, se podrán lograr el objetivo principal que es esencialmente formar personas integrales con valores y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la vida laboral y el sociedad en su conjunto.

La presente formación responde a la necesidad detectada en el diagnóstico realizado en el Plan Estratégico 2015 2018 a la gestión misional de Emprendimiento y Empresarismo, en el cual se encontró que no existía una formación específica dirigida al desarrollo de la actitud y comportamiento

emprendedores en los aprendices SENA. En su lugar, se encontraron 474 programas que decían contener elementos relacionados con el Emprendimiento, pero una vez fueron analizados a fondo, los programas se enfocaban en la formación de competencias contables, financieras y administrativas

Esta guía de aprendizaje le dará al aprendiz herramientas y elementos necesarios para que con el curso de COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR adquieras las competencias para desarrollar una cultura emprendedora del dia adia suficiente para la estructuración de una idea de negocio y la formulación de proyectos empresariales cuyo contenido y calidad permitan constituir y desarrollar tu la idea de negocio.







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

En la Fase de la Planeación, se determinan todas las pruebas necesarias a desarrollar con el objetivo de evidenciar el logro de los resultados esperados.

Se desarrollaran actividades de autodiagnostico por parte de los aprendices, con el fin de identificar conocimientos previos con relación a la temática del curso.

- Evidencia: Reflexione sobre las siguientes preguntas

1 ¿Qué espera de este curso?
2 ¿Para usted, que es un emprendedor?
3 ¿Para usted, que es propósito de vida?
4 ¿Qué es una oportunidad?
5 ¿Cómo define comportamiento emprendedor?
6 ¿Qué es innovación?
7 ¿Qué es creatividad y sus características?

Esta actividad tiene como finalidad encaminar y motivar a los aprendices en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje.

Duración: 5 horas

Actividad de Aprendizaje: PROYECTO DE VIDA – inventario de la vida.

El objetivo de esta actividad es desarrollar un autodiagnóstico de la pregunta ¿Quien soy yo?, se requiere la disposición y honestidad de los aprendices con el fin de identificar tu espíritu emprendedor.

A continuación escribo los pasos generales para elaborar un Taller proyecto de Vida.

Objetivo: Identificar en los participantes el conocimiento de su propio yo frente al desarrollo de su cotidianidad.

Tiempo: Duración 2 horas.

Materiales:

- Un salón amplio y bien iluminado acondicionado para que los participantes puedan escribir.

- Hoja de Trabajo para cada participante entregado por la instructora.

Lapiceros o lápices para cada participante. Anexo taller proyecto de vida

Ambiente Requerido: Aula

- Materiales: Documentos de apoyo y papel, lapicero, etc.

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

Socializar en mesas redondas y por medio de talleres, trabajos en grupo y experiencias vividas todo lo relacionado con el curso Comportamiento Emprendedor.. .

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

El emprendimiento había sido entendido por varios años como un tema limitado a la creación de empresas. Eso fue así porque por más de un siglo. Los primeros científicos sociales que estudiaron el emprendimiento observaron sus enormes beneficios a través de las empresas que eran creadas por personas con cualidades aparentemente especiales.

Para desarrollar el Comportamiento Emprendedor se necesitan tres ingredientes, los mismos que se encuentran en la Fórmula del logro. Uno de esos ingredientes es un conjunto de diez características que se han denominado Características Emprendedoras Personales (CEP) que están presentes, en mayor o en menor medida, en todos nosotros. Nuestro desempeño en la realización de una tarea puede mejorar si nos concentramos en identificar, reconocer y desarrollar cada una de esas características.

La actividad emprendedora ha sido considerada desde siempre un mecanismo importante para el desarrollo económico. Este vínculo se observa cuando los emprendedores crean nuevos negocios, los nuevos negocios requieren generar empleos, se intensifica la

competencia, e incluso aumenta la productividad a través de cambios tecnológicos (Acs y Amorós, 2008).

- **Desarrollo de la Formación en Comportamiento Emprendedor**
- Explicar y analizar información respecto al pensamiento y entorno empresarial.
- Tipos de emprendimiento
- Creatividad emprendedora
- Trabajo en equipo
- Características emprendedoras Personales
- Emprendedor: concepto, características, comportamiento, competencias.
- Objetivos personales: motivaciones, metas, propósito de vida.
- Bloqueos para el Emprendimiento.
- Responsabilidad emprendedora: concepto, dimensiones de la responsabilidad
- Emprendimiento y negociación etc.

Duración: 30 horas

- Actividad grupal 2:

Conformar equipo de 5 personas, darle un nombre al equipo.

• Conversatorio acerca de los siguientes temas de consulta:

• Técnicas, Estrategias, Proceso toma de decisiones: concepto, etapas del proceso. análisis de riesgo: técnicas.
  - análisis de alternativas: concepto, técnicas.
  - fijación de metas: criterios. Creatividad: concepto, Innovación: concepto, tipos. búsqueda de oportunidades: técnicas,
  - Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos. responsabilidad emprendedora: dimensiones.

• Estructurar un glosario sobre: estrategia, toma de decisión, técnicas, creatividad,

Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos y liderazgo. Propósito, meta, necesidad, diagnostico, comportamiento etc.

• Socialización de las actividades anteriores. Duración: 8 horas

Reflexión y conclusión de las actividades.

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

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan de acuerdo al tipo de mercado

• Los aprendices planearan y Diseñar el bien o servicio de acuerdo a las necesidades detectadas en el mercado.

• Investigar el mercado objetivo para el bien o servicio del proyecto.

• Planificaran las técnicas presupuestales aplicadas para pronosticar operaciones financieras y proveer situaciones futuras

• Crear metodología para la identificación y valoración de factores de

riesgos. Duración: 3 horas

2. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Evidencias de Conocimiento : **Responda a las preguntas:** Qué es riqueza, Qué es valor ,Qué es una oportunidad, Qué es un logro, Qué es el éxito, Estrategia, toma de decisión, técnicas, creatividad, concepto, tipos, , instrucciones, roles en el equipo, Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos y liderazgo **Evidencias de Desempeño:** Resultado de la observación de juego de roles aplicado a un caso de iniciativa empresarial. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación en procesos de innovación y emprendimiento	Interpreta con creatividad los Componentes de los proyectos de inversión y desarrollo empresarial según protocolos de investigación. Diagnostica de manera responsable las tendencias y oportunidades de proyectos empresariales, aplicando las herramientas de diagnóstico. Identifica las oportunidades Emprendedoras en el Comportamiento del mercado. Aplica con Responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP), con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa.	**Observación** **Observación** **Preguntas y lista de chequeo**

3. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Misión –Visión – Sena – Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Aprendizaje – Instructor – Tics- Costo- Precio- Gasto- Beneficio- Utilidad- Ganancia- Punto de Equilibrio – Empresa- Empresario- Vida Útil- Oferta- Demanda – emprendimiento – emprendedor etc.

4. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Los documentos de los temas específicos a tratar en los ambientes de aprendizaje los podemos encontrar en los siguientes links.

https://www.fondoemprender.com//SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx

https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061

5. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA PROGRAMA DESPLAZADOS	**5/02/2025**

GUIA DE APRENDIZAJE
MERCADEO Y VENTAS



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y VENTAS**
- Código del Programa de Formación: 11220053-1
- COMPETENCIA**:**
  1**: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.**
- RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:
  1: Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos oservicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios yusos de un producto o servicio específico, según protocolo

- **COMPETEMCIA:**
  1: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.
- **RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR**
  1: Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión ycobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyode software especializado de acuerdo con tipos de producto y poblaciónestablecidos en el plan de segmentación.
  2: Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisisde los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo,según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación demétodos de fijación precios.
  3: Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyode software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, paraidentificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresasegún política empresarial.
- **COMPETENCIA:**
  1: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.
- RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:
  1: Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos.
  2: Formular política de surtido con base a criterios de la empresa.
  3: Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado.
  4: Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo.

4: Duración de la Guía 80 horas.

Actividad Nro 1 Presentacion del curso Duracion: 4 hora	Plataforma virtual - Aula

Esta actividad tiene como finalidad darle la bienvenida a los aprendices, socializar y conocer que es el sena y el curso que vamos a desarrollar, a demás se hara la presentación pormedio de una dinámica de cada uno de los miembros del urso con el fin de romper el hielo.

Actividad Nro 2 de reflexión inicial Duración de 8 hora	Aula
Esta actividad de autodiagnostico los aprendices en participación dinámica en la plataforma y/o en mesa redonda en salón, darán conceptos respecto a interrogantes relacionadas con la temática del curso, el propósito de esta actividad es identificar los conocimientos previos que tienen los aprendices con respecto a la temática del curso de mercadeo y ventas.	

Actividad 3: contextualización de los conocimientos Duración de 30 hora Ambiente: Aula y visita a negocio.
En esta etapa se desarrollara la temática del curso a través de esxplicacion por parte del intructor tutor a través de la plataforma Google meet, y/o en el aula, se proyectara un video con el fin de facilitar mas la apropiación del conocimiento por parte de los aprendices. Por gurpo se harán observación al comercio con el fin de identificar el proceso del mercadeo en el entorno. Socializacion de la actividad de campo.

Actividad 4: Apropiacion de los conocimientos Duración de 30 hora Ambiente: Aula y/o plataforma virtual
En esta actividad se conformaran equipos de trabajo para que los alumnos consulten a través de fuentes escritas o internet temática del curso y en mesa redonda se hara un conversatorio donde cada grupo explicara sobre su tema de consulta dándole participación a los demás miembros del curso argumentar sobre dicho tema. Esta actividad tiene calificación.

Actividad 5: Taller sobre canales de distribusion Duración de 4 hora Ambiente: Aula.
En esta actividad se le entregara a cada aprendiz un hoja de papel con imágenes de diferentes productos y servicios en el mercado, el objetivo de esta actividad es que los aprendices identifiquen cual es el canal de distribusion mas adecuado para comercializar dichos productos. Socializacion de la actividad y se aclararan dudas presentadas.

Actividad 6: de evaluacion Duración de 2 hora Ambiente: Aula.
En esta etapa se evaluaran a los aprendices con el objetivo evidenciar los conocimientos adquiridos durante el curso. - Evaluar de forma escrita a través de un cuestionario conceptos sobre el mercadeo. - A través de la lista de chequeo evidenciar si los alumnos aplican correctamente los canales de distribusion - En una hoja de papel en pareja los aprendices le aplicaran el análisis DOFA a una empresa x - Entrega de cada actividad planteada en físico las cuales tendrán su respectiva calificación. Socializacion de la actividad de compo.

2. PRESENTACION : Actividad 1

Estimados aprendices *SENA*, reciban un cordial saludo de *bienvenida*, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en **MERCADEO Y VENTAS**. Nos espera un cuantioso trabajo en la cual, el aprendizaje colaborativo, el crecimiento del grupo mediante la educación y con el acompañamiento brindado por la instructora, se podrán lograr el objetivo principal que es esencialmente formar personas integrales con valores y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la vida laboral y el sociedad en su conjunto.

- Esta guía de aprendizaje le dará las herramientas y elementos necesarios para que tú como aprendiz del curso de MERCADEO Y VENTAS adquieran las competencias suficientes para conocer el mercado sus componentes realizar una venta exitosa, exibir de manera adecuada los productos según lineamientes de la empresa, para con ello poder estructurar de forma mas clara tu idea de negocio o mejorar tus ventas si ya estas en la actividad comercial.







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: 2

En la Fase de la Planeación, se determinan todas las pruebas necesarias a desarrollar con el objetivo de evidenciar el logro de los resultados esperados.

Se desarrollaran actividades de autodiagnostico por parte de los aprendices, con el fin de identificar conocimientos previos con relación a la temática del curso.

- Reflexione sobre las siguientes preguntas

1 ¿ mercadeo?
2 ¿ Mercado? ¿caracteristicas del mercado?
3 ¿competencia?
4 ¿segmento del mercado de empresas y de la poblacion?
5 ¿oferta? ¿Demanda?
6 ¿Definicion de producto o servico? (clasificación (según durabilidad y tangibilidad).

Esta actividad tiene como finalidad encaminar y motivar a los aprendices en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: actividad 3

se requiere la disposición y honestidad de de los aprendices con el fin de identificar sus conocimientos

MERCADEO:

Es el conjunto de actividades destinadas a acercar los clientes al producto, permitiéndoles satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas como consumidores.

Hoy en día ante una diversidad de productos y servicios, la competencia y los medios de comunicación, los consumidores perciben de una manera más práctica y sencilla las características que poseen los productos o servicios que necesitan o desean adquirir.

Actualmente la investigación de mercados ha cobrado fuerza debido a los avances tecnológicos y la importancia que tiene la opinión del cliente para las empresas, ya que de acuerdo a esta investigación pueden tomar las mejores decisiones.

Con la investigación de mercados podemos determinar el tipo de estrategias que vamos a utilizar y así tomar decisiones más acertadas sobre como posicionarnos en un mercado, la sensibilidad de los precios acorde con el tipo de mercado que prefiere nuestro producto, su lugar predilecto para comprar y estar al tanto de los precios y beneficios que tienen las marcas de la competencia en comparación con la nuestra.

VENTAS

son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de **ventas** es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el **cual** una parte es el vendedor y la otra el comprador.

Hacer una venta es hacer un negocio. Las ventas ocurren tanto en empresas, que deben vender sus productos o servicios, como entre personas, cuando por ejemplo venden un artículo usado en los clasificados.

Llevando el concepto al ámbito profesional, el área de ventas (también conocida como área comercial) es fundamental para el crecimiento de una empresa. Sin la venta, no hay facturación y, consecuentemente, no hay crecimiento.

ESTRATEGIA DE MERCADEO

Recopilar y analizar información respecto al mercado y su composición:

Estrategias de Mercado: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

- Actividad grupal 4:

Conformar grupos de 4 personas, darle un nombre al equipo.

• Conversatorio acerca de los temas de investigación por parte de cada equipo segunsu tema de consulta.

• Estructurar un glosario sobre: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

• Socialización de las actividades anteriores.

- Reflexión y conclusión de la actividades.

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

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan sobre los conceptos básicos de mercadeo

• Los aprendices plicaran las estrategias de mercadeo de acuerdo al entorno y el producto a comercializar.

- Información sobre la segmentación del mercado de empresa y de personas.

• Investigar el mercado objetivo para el bien o servicio del proyecto.

- Aplicar la matriz DOFA (análisis interno y externo del mercado).

Actividad de Aprendizaje 5: taller sobre canales de distribución. Proyectando imágenes de diferentes negocios a través del videoving 1.Teniendo en cuenta el numero de detallistas a través de los cuales se llega a el consumidor final, que estrategia de distribución sugeriría para los siguientes productos .

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN: 6

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	.	

Respuestas a preguntas acerca de Mercadeo, mercado, tipos de mercado, componentes del mercado, precio, publicidad, segemtacion del mercado de empresas y de personas, componentes de la venta, etc. **Evidencias de Desempeño:** Resultado de la observación de juego de roles aplicado a un caso a un producto identificar los canales de distribusion mas adecuado para llevar el producto al mercado, identificar los tipos de segmentación, determinar una venta exitosa, aplicar la correcta exibicion de procusctos. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación de procesos comercialización conformación de equipos de trabajo con distintas intencionalidades	- Maneja adecuadamente los conceptos de mercadeo -Reconoce su entorno comercial. -Aplica las estrategias de mercadeo (producto, precio, promoción, publicidad y distribución) de acuerdo al diagnostico realizado y su producto a comercializar a través del proceso de mercadeo y venta. -Ana liza las variables cualitativas y cuantitativas del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en las diferentes formatos comerciales considerando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. ♣ Identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización.	**Preguntas a través de cuestionarios** **Observación, Actividad grupal** **Preguntas y lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Misión –Visión – Sena –- Mercadeo – Mercado- Distribusion – Bien – Servicio - Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Aprendizaje – Instructor – Costo – Publicidad – Promocion, segmentación, DOFA, oferta, demanda, venta, producto, población, cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Los documentos de los temas específicos a tratar en los ambientes de aprendizaje los podemos encontrar en los siguientes links.

https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/feem/libros/principiosdemercadeo.pdf

http://infopvirtual.com/cursos/investigacion_de_mercados/Unidad%20I.pdf

https://portafolioemprendimientocies.files.wordpress.com/2011/03/cartilla-no-3-el-mercadeo.pdf

www.sena.edu.co

Capítulo 1 Tema: “Sociedades Comerciales”. Editorial McGraw Hill. Última edición.

Formulación y Evaluación de Proyectos: Tercera edición. Córdoba, Padilla Marcial; Bogotá Ecoe Ediciones

Página Web www.dian.gov.co

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA PROGRAMA DESPLAZADOS	**3-29/03/2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

FICHAS DE CARACTERIZACION MAYO

SENA REGIONAL CHOCÓ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSAMARIA PALACIOS RODRIGUEZ | Área_ EMPRENDIMIENTO | MES___ MAYO | AÑO:__2025

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)	¿A QUE COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO? **Mencionelas**	GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES: AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
3228153	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR	JOVENES VULNERABLE	30	QUIBDO	MEGA COLEGIO	QUIBDO - MEDIO ATRATOATRATO- SAN JUAN-BAUDO-ISTMINA	X				

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___15_____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?___8_____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?____21____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales_____

OBSERVACIONES: Se esta desarrollando el proceso de formacion del curso emprendimiento innovador con aprendices en el Mega colegio e Quibdo

SENA REGIONAL CHOCÓ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSAMARIA PALACIOS RODRIGUEZ | Área_ EMPRENDIMIENTO | MES___ MAYO | AÑO:__2025

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)	¿A QUE COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO? **Mencionelas**	GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES: AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
3228163	MERCADEO Y VENTA	JOVENES VULNERABLE	32	QUIBDO	BARRIO INVASION DE QUIBDO	QUIBDO - ATRATO-MEDIO SAN JUAN- RIO QUITO TADO- RIO SUCIO-ISTMINA-MEDIO ATRATO	X			CONSEJO COMUNITARIO DE QUIBDO	

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___11_____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?___5_____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?____23____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales_____

OBSERVACIONES: Se desarrollO el proceso de formacion del curso MERCADEO Y VENTA con aprendices delbarrio reposo en el colegio predro grau arola de quibdo

1

3228153

CARACTERIZACION DE LA FORMACION
FE06-0L)7-25/ Versión 01
Proceso: Administración educativa
Procedimiento: Matricula

3228153

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
VERSION:1
SECTOR: SERVICIO

8-20
L-V
8-4

TITULADA: ___COMPLEMENTARIA_X_

CODIGO PROGRAMA: 11220053-1

CONVENIO

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADOS

FECHA INICIO: 23 DE FEBREO TERMINACIÓN: TOTAL HORAS: 70

N° APRENDICES: 36 MUNICIPIO: QUIBDO

20VEREDA: ZONA NORTE

- DIRECCIÓNZONA NORTE

HORARIO			
		HORAS (24 horas)	
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	INICIO	FIN
LUNES	Casa comunitaria	8:00am	12:00 m
MARTES	Casa comunitaria	8:00am	12:00 m
MIERCOLES	Casa comunitaria	8:00am	12:00 m
JUEVES	Casa comunitaria	8:00am	12:00 m
VIERNES	Casa comunitaria	8:00am	12:00 m
SABADO	Casa comunitaria	8:00am	12:00 m
DOMINGO			
FESTNO *	Fecha:		

*Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: POBLACION VULNERABLE ZONA NORTE

NIT N° TELEFONO: FAX:

DIRECCION: POBLADO QUIBDO:

E-MAIL:

NOMBRE DEL **GERENTE:**

No DE EMPLEADOS: 28 ACTIVIDAD ECONOMICA: ACTIVIDAD INFORMAL

DPTO: CHOCO MUNICIPIO: QUIBDO GREMIO: OBLACION VULNERABLE

TIPO DE EMPRESA

Asalariado	Anónima		Solidaria	Precooperativas	Inst. Educativas
				Cooperativas	Instituciones Privada / Pública
	En Comandita			Cooperativas Públicas	
	Economía Ideta				Entes Territoriales
				Fondode Empleados	ONGS / Gnipm
				Empresas Comunales Mutuales	

Colectiva / Unipersonal

Roso Mª Palacios R — COORDINADOR ACADEMICO — 08-05-25 — FECHA DE ENTREGA

INSTRUCTOR

Powered by CamScanner

3228163

	CARACTERIZACION DE LA FORMACION FE06-0L)7-25/ Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

3228163

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

TITULADA: ___COMPLEMENTARIA_X_

CODIGO PROGRAMA: 63210007 VERSION:1 SECTOR: SERVICIO

CONVENIO _____

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADOS

FECHA INICIO: DE A_____TERMINACIÓN: _____TOTAL HORAS: 80

N° APRENDICES: 26 MUNICIPIO: Quibdó

20VEREDA: _

81-31
L-S
8-4

QUIBDÓDIRECCIÓN ZONA NORTE VILLA ESPAÑA

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES	Colegio prdro grau	2:00pm	5:00pm
MARTES	Colegio prdro grau	2:00pm	5:00pm
MIERCOLES	Colegio prdro grau	2:00pm	5:00pm
JUEVES	Colegio prdro grau	2:00pm	5:00pm
VIERNES	Colegio prdro grau	2:00pm	5:00pm
SABADO	Colegio prdro grau	2:00pm	5:00pm
DOMINGO			
FESTNO *	Fecha:		

*Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: POBLACION DESPLAZADA MUNICIPIO QUIBDO

NIT N°_____TELEFONO:_____FAX: _____

DIRECCION: _____QUIBDO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL **GERENTE:**

_____

NoDE EMPLEADOS: 47_____ACTIVIDAD ECONOMICA: ACTIVIDAD INFORMAL

DPTO: CHOCO_____MUNICIPIO: QUIBDO_____GREMIO: POBLACION VULNERABLE

_____

TIPO DE EMPRESA

Asociativa	Anónima		Solidaria	Precooperativas	Inst. Educativas	
				Cooperativas	Instituciones Publica ☐ Privada ☐	
	En Comandita			Cooperativas Públicas		
	Economía Ideta				Entes Territoriales	
					ONGS	Colectiva
				Fondo de Empleados	Gnipm	Unipersonal
				Empresas Comunales Mutuales		

Rosa Mª Palacios R. Elkin Pernett R. 08-05-25

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTREGA

Powered by CamScanner

EVIDENCIAS DE FORMACION MES DE MAYO GRUPO DE MUJERES EMPRENDEDORAS ZONA NORTE














SENA
INSTRUCTORA















