TALLER 1 Y 2 PARA LAS FICHAS

2162436 PIENDAMO TURISMO

2160514 PIENDAMO ARTESANIA

2162738 TAMBO CHISQUIO

2154439 PIENDAMO DULCERIA

2127173 CALOTO

2148942 POPAYAN



TALLER 1 – EMPRENDIMIENTO

Ante las dificultades (COVID – 19) de poder estar con ustedes presencialmente , nuestra institución quiere seguir ofreciendo la educación con calidad , a la que siempre está acostumbrada a ofrecer, motivo por el cual se ha optado por la formación virtual .

Pronto nos veremos.

A continuación, quiero invitarlos nuevamente a que se reúnan virtualmente (WhatsApp) en grupos de a tres (3) personas, en donde deber realizar las siguientes actividades:

1- De acuerdo con el video enviado, con sus propias palabras y en grupo, mencione 5 características de un emprendedor exitoso.

2- Definan con sus propias palabras que entiende por emprendimiento

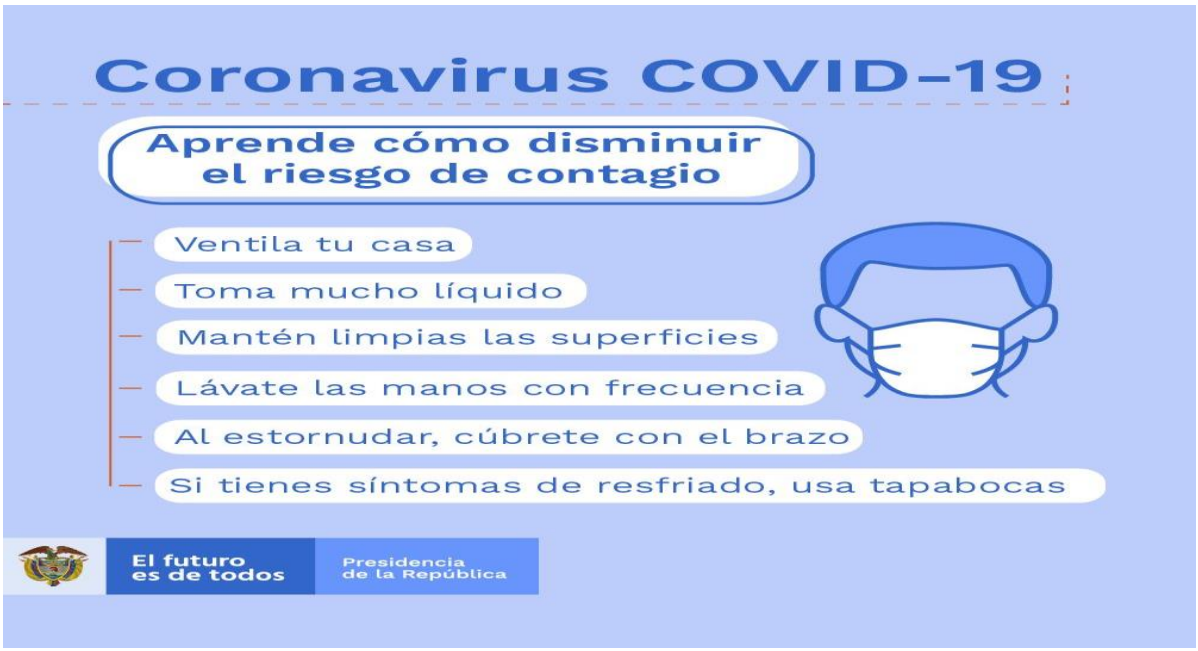
3- Analice ¿porque no todos logran lo que sueñan?

4- Realice un comparativo entre emprendimiento y emprendedor

El taller lo pueden trabajar también de acuerdo a su imaginación, en power point, documento Word,etc. Lo importante es que ustedes demuestren claridad en los diferentes conceptos, por lo tanto, se calificara también la creatividad en la elaboración del taller.

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co



TALLER 2 – EMPRENDIMIENTO

ESLOGAN , LOGOTIPO Y MARCA

Emprendimiento:

Aprendices basados en el video y en los siguientes concepto quiero que diseñes tu marca, eslogan y logotipo de la unidad productiva:

Un eslogan (también conocido como eslogan publicitario o lema publicitario) es una frase corta y concisa que se utiliza con el fin de reforzar la publicidad de una marca o producto, incentivando su compra o uso, ayudando a diferenciarla de las demás marcas o productos de la competencia, y buscando su posicionamiento en la mente del consumidor.

Ejemplo:«Just do it» de Nike / «Hazlo» de Nike

Un logotipo (también conocido como logo) es un diseño gráfico conformado generalmente por letras, símbolos y/o signos, que tiene como finalidad representar e identificar una marca o empresa, así como distinguirla de las demás marcas o empresas competidoras.

Ejemplo:

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

La **marca** es un nombre, término, signo, símbolo, diseño o una combinación de estos que se le asigna a un producto (o servicio) con el fin de identificarlo y distinguirlo de los demás productos que existen en el mercado.

Ejemplo



Nota : este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así podre identificarlos claramente

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

TALLER 5 Y 6 PARA LAS FICHAS

2105161 BALBOA

2089383 POPAYAN

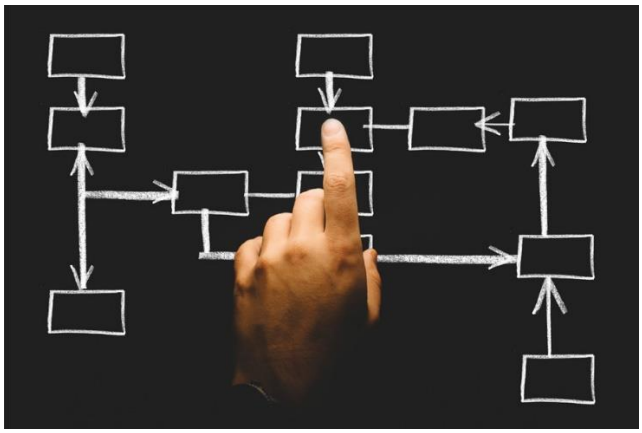
TALLER 5 – EMPRENDIMIENTO

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



ACTIVIDAD 1:

Aprendiz basados en la guía de aprendizaje en la que encuentran conceptos claros para que ustedes realcen este taller además de los flyer enviados vía whatsapp que también les aclara los diferentes conceptos, quiero que diseñes **los cargos** de tu unidad productiva.



“Un cargo "es la reunión de todas aquellas actividades o funciones que dentro de la empresa esta individualiza, por lo tanto, es realizada por una sola persona, que pueden unificarse en un solo concepto y ocupa un lugar formal en el organigrama".

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

Evidentemente, las descripciones de cargos son útiles, aunque se pueden permitir desviaciones individuales, con el fin de lograr unos objetivos que ayudan al fortalecimiento de la empresa y así alcanzar grandes metas.

Realicen grupos de tres aprendices y me lo envían con el nombre de los integrantes además de donde me envían el trabajo.

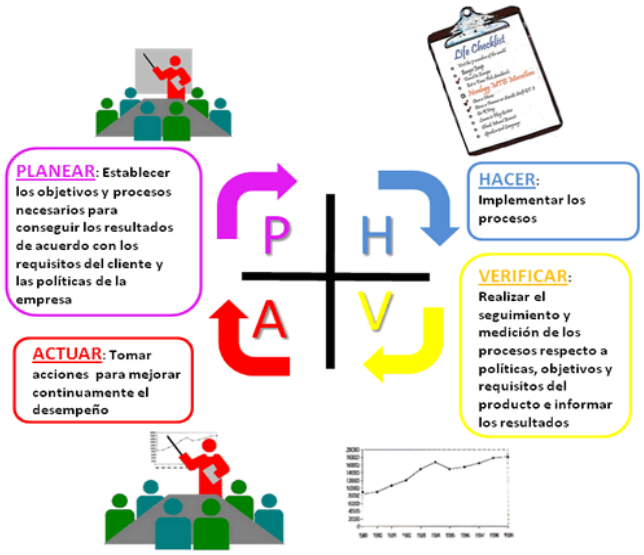
ACTIVIDAD 2:

En grupos de tres aprendices, elabore un organigrama de su unidad productiva, espero la creatividad de parte cada uno, para que les quede muy bien elaborado



"Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización, es el esqueleto de la organización que incluye las estructuras departamentales o cargos jerárquicos, nos da una idea rápida de como está organizada la empresa"

ACTIVIDAD 3:
Basados en los siguientes conceptos, adopte el ciclo PHVA y elabore el que cree usted le corresponde a su unidad productiva.



Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

Este ciclo constituye una de las principales herramientas de mejoramiento continuo en las organizaciones, utilizada ampliamente por los sistemas de gestión de la calidad (SGC) con el propósito de permitirle a las empresas una mejora integral de la competitividad, de los productos ofrecidos, mejorado permanentemente la calidad, también le facilita tener una mayor participación en el mercado, una optimización en los costos y por supuesto una mejor rentabilidad.

Por su dinamismo puede ser utilizado en todos los procesos de la organización y por su simple aplicación, que, si se hace de una forma adecuada, aporta en la realización de actividades de forma organizada y eficaz.

A través de cada uno de los pasos del ciclo PHVA las empresas pueden:

PLANIFICAR: En esta etapa se definen los objetivos y cómo lograrlos, esto de acuerdo con políticas organizacionales y necesidades de los clientes. Puede ser de gran utilidad realizar grupos de trabajo, escuchar opiniones de los trabajadores y utilizar herramientas de planificación.

HACER: Es ejecutar lo planeado, en esta etapa es recomendable hacer pruebas piloto antes de implantar los procesos definidos. En su desarrollo se puede evidenciar los problemas que se tienen en la implementación, se identifican las oportunidades de mejora y su implementación.

VERIFICAR: En esta etapa comprobamos que se hayan ejecutado los objetivos previstos mediante el seguimiento y medición de los procesos, confirmando que estos estén acordes con las políticas y a toda la planeación inicial.

ACTUAR: Mediante este paso se realizan las acciones para el mejoramiento del desempeño de los procesos, se corrigen las desviaciones, se estandarizan los cambios, se realiza la formación y capacitación requerida y se define como monitorearlo.

En conclusión, la adopción del ciclo PHVA es de gran ayuda para actuar sobre los procesos, de ahí la gran importancia que tiene el compromiso gerencial, pues es en este nivel en donde se deben buscar las estrategias que le permita a las empresas liderar el mercado, ser autosostenibles y rentables.

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER – MERCADEO

Proyectemos el mercado



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por whatsapp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa de este taller , usted puede dar inicio a este y posterior envió por el whatsapp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)

ACTIVIDAD 1:

Según lo que he aprendido hasta ahora, voy a realizar mis conclusiones teniendo en cuenta cada aspecto del siguiente cuadro:

- OPORTUNIDADES: (Aspectos del entorno favorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

- AMENAZAS: (Aspectos del entorno desfavorables para mi empresa)

_____
_____
_____
_____

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

- FORTALEZAS: (Aspectos de mi empresa que son positivos y que puedo aprovechar)

_____
_____
_____
_____

- DEBILIDADES: Aspectos de mi empresa que no me son favorables y debo mejorarlas)

_____
_____
_____
_____

- METAS: (Que cosas debo hacer y cumplir en los próximos meses a fin de progresar en mi mercado)

_____
_____
_____
_____

ACTIVIDAD 2:

Practicaré todo lo que he aprendido de la Mezcla de Mercadeo:
1. PRODUCTO: Los productos que según estudio compran más mis Clientes son:

_____
_____

2. Las marcas y productos preferidos por mis clientes son:

_____
_____

3. PRECIO: Comparo los precios de mis productos de más venta con los de la Competencia. Luego analizo que producto me favorece mas en la unidad productiva

PRODUCTO	MIS PRECIOS	PRECIOS DE LA COMPETENCIA

4. Analizo cuál de los diferentes Canales de Distribución es el que más ventas me produce es menos costoso para mí y lo comparo con mi Competencia:

_____
_____

5. Identifico los distintos medios de Comunicación utilizados por mi competencia y decido cual usar según su efectividad y su costo.

MEDIO DE COMUNICACIÓN	COSTO	EFECTIVIDAD		
		EXCELENTE	BUENA	REGULAR

ACTIVIDAD 3:

Basado en los resultados del anterior análisis, reconozco mis FORTALEZAS y mis DEBILIDADES frente a mi competencia, entonces busco soluciones para saber:

QUÉ CORREGIR:

_____
_____
_____

QUÉ MEJORAR:

_____
_____
_____

QUÉ MANTENER:

_____
_____
_____

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 8 PARA LAS FICHAS

2089393 CORINTO

2089885 SUCRE

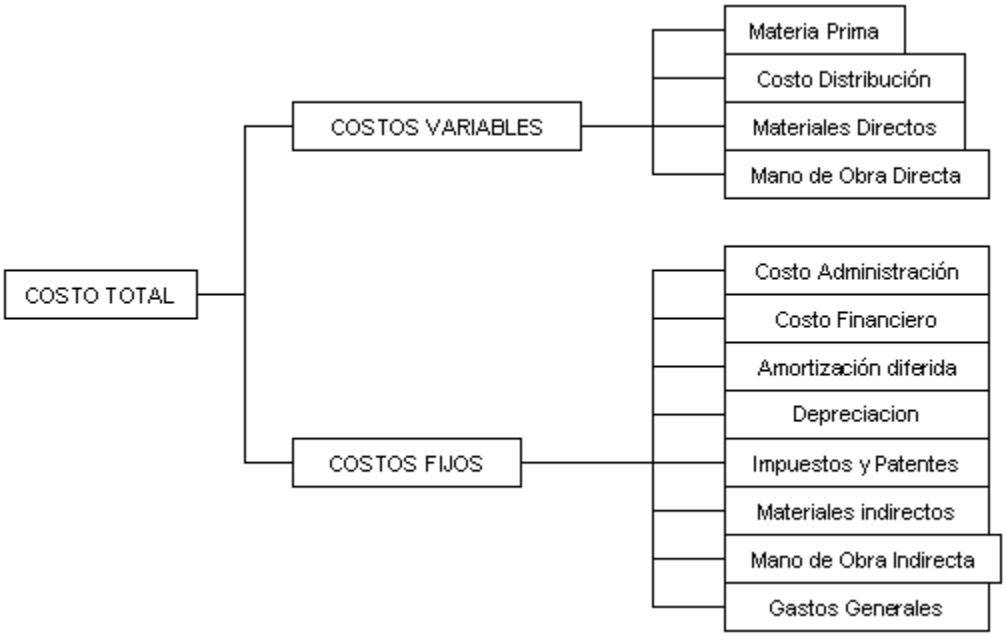
2089886 JAMBALO

2099475 TORIBIO

2087957 TAMBO SARZAL

TALLER 8– EMPRESRIAL

LOS COSTOS



Aprendices, espero que todos se estén cuidando juiciosos en la casa junto a sus familias, no olvide lavarse las manos varias veces al día.

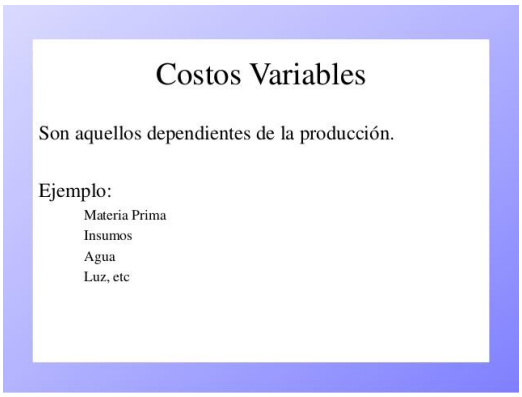
Recordemos que los costos se dividen dos clases: Los costos variables y los costos fijos, como aparece en la imagen anterior.

Hoy practicaremos el costo variable y para llenar los costos variables seguiremos los siguientes pasos:

1. Consigno los datos correspondientes al encarecimiento de la hoja, como son, el nombre y referencia del producto, unidad de costeo, precio de venta de la unidad de costeo, y unidades vendidas cada mes
2. Anoto la información correspondiente a las casillas A, B, C y D
3. Para cada materia prima multiplico: el costeo por unidad por el número de unidades utilizadas en la fabricación del producto o sea las casilla CxD y anoto el resultado de la multiplicación en la casilla E
4. Sumo los valores de la casilla E, para obtener el costo total de la materia prima utilizada y lo anoto en la casilla F
5. Anoto los otros costos variables por unidad de costeo, en sus respectivos espacios
6. Sumo los otros costos variables para obtener su valor total y lo anoto en la casilla G

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

7. Sumo el costo total de la materia prima utilizada más el total de otros costos variables, para conocer el COSTO VARIABLE TOTAL del producto y lo anoto en la casilla H



Nota importante: El empresario debe saber siempre cuántas unidades se utilizan en ese momento. Si se trabaja con los datos antiguos, los costos no resultan correctos.

Actividad 1: En el cuadro siguiente encuentra parte de la explicación en donde usted debe calcular los **costos variables totale**s de su unidad productiva siguiendo los pasos anteriormente explicados.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
A	B	C	D	E
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				F
OTROS COSTOS VARIABLES	• Mano de obra al destajo			
	• Empaques			
	• Comisiones por ventas			
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				G
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				H
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha:				

Nota : **este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así podre identificarlos claramente**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co