PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**2941099**	**Código del Programa SOFIA:**	**631101**	**Versión del Programa:**	**2**	**Fichas asociadas:**	**2**

1.1 Centro de Formación:	COMPLEJO TECNOLÓGICO MINERO AGROEMPRESARIAL	**1.2 Regional:**	REGIONAL ANTIOQUIA
1.3 Nombre del proyecto:	DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS MIPYMES DEL MUNICIPIO DE PUERTO YONDO.		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	ASESORIA COMERCIAL		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	15		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	APRENDICES SENA, MICROEMPRESAS, AGREMIACIONES E INSTITUCIONES.		
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Plan de acción, exhibición, venta, productos, servicios, publicidad, consumidor, cliente, atención, segmentación, negociar, asesoría, comercio.		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	62	**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:**	61
			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 globalización y la apertura de los mercados han propiciado cambios en las empresas colombianas, la inserción de nuevos competidores en el comercio minorista, tiendas de descuentos, entretenimiento, tecnologías, servicios de tercerización, negocios de conveniencia, entre otros; dinamizan el mercado y lo vuelve cada vez más competitivo
En el magdalena medio y concretamente en el municipio de Yondo al interior de las pequeñas y Medianas empresas se evidencian falencias en el área de ventas como son: el manejo inadecuado de la cadena de distribución de productos, la regular atención al cliente, poca inversión en las nuevas tecnologías y deficiente implementación de merchandising; situación que ha generado baja proyección y competitividad en las empresas de los diferentes sectores económicos particularmente en el sector comercio y servicios.
¿Cómo podrían las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Yondo competir en el sector con estrategias novedosas que impulsen el posicionamiento de sus productos?

2.2 Justificación del proyecto
A nivel internacional, nacional y local vemos cada vez como las empresas compiten con fuertes e innovadoras estrategias de comercialización utilizando las TICS, capacitación de personal del área de ventas, exhibición de productos mediante el vitrinismo, comercio electrónico entre otras; Esta evolución del mercadeo obedece a la globalización de la economía, al mejoramiento del poder adquisitivo de las personas y al cambio del comportamiento de los consumidores, quienes son en definitiva la prioridad en el mercado. Este proyecto debe centrar los esfuerzos en satisfacer las necesidades de un consumidor mucho más exigente, cambiante e informado, brindándole no solo el producto en la cantidad y lugar adecuados, sino agregando valor a su compra a través de herramientas que permiten la persuasión y fidelización del cliente. Con el Diseño de estrategias comerciales para la venta de productos y servicios en las mipymes del municipio de Yondo, se pretende lograr la satisfacción y fidelización del cliente a través de la puesta en marcha de estrategias de mercadeo que permitan maximizar las ventas, estandarizar los procesos y optimizar la cadena de distribución en el sector comercial. La ventaja de una empresa posicionada es la generación de ingresos y expansión del mismo en el sector.

2.3 Objetivo general
Diseñar estrategias comerciales para la venta de productos o servicios en las mipymes del municipio de Yondo.

2.4 Objetivos específicos
1. Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado seleccionado 2. Elaborar la propuesta comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y las condiciones de la empresa. 3. Ejecutar plan de trabajo de la propuesta comercial 4. Evaluar el proceso comercial realizando la trazabilidad según políticas de la organización.

2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices del Técnico en Asesoría Comercial. Aprendices de otros programas de formación que participen. Pymes de la Región. Organizaciones e Instituciones interesadas.
2.5.2 Impacto	
Social:	Permite mejorar la calidad administrativa y estratégica de pequeñas empresas del Municipio de Yondo.
Económico:	Aumento en las ventas, generando beneficios a las empresas y jalonando la economía regional.
Ambiental:	Disminuir la utilización de productos que afecten y deterioren el medio ambiente.
Tecnológico:	La adecuada utilización de tecnologías de la información y la comunicación aplicadas al mercadeo y ventas.

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución
Resistencia por parte de los empresarios a adoptar nuevas tendencias y retos del mercado. Como alternativa de solución se realizará sensibilización a los entes o personas implicadas Ambientes de aprendizaje sin dotación técnica para impartir el programa. Alternativa de solución: ambientes de aprendizaje simulados: apropiados y que faciliten la formación de los aprendices. Deserción de aprendices, frente a este riesgo se propone diseñar y aplicar estrategias de motivación a los aprendices para así poder evitar la deserción.

2.5.4. Productos o resultados del proyecto
1. Informe Caracterización de clientes. 2. Informe del diseño de la propuesta comercial 3. Plan de trabajo mediante herramientas Tic 4. Informe de trazabilidad del proceso comercial

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?	NO
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
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR	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,

	PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D		sociales y personales.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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 LENGUAS.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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 LENGUAS.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA	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.

	PARA EL MUNDO D		
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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
FASE 1: ANÁLISIS	AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	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
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.

FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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.
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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
FASE 1: ANÁLISIS	AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	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

FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN 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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	600981 - 2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	600983 - 3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS	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

	ORGANIZACIÓN		VIGENTE.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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
FASE 2: PLANEACIÓN	AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O	601027 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS,

	SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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.
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	601029 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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.
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	601033 - 3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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
FASE 3: EJECUCIÓN	AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL CLIENTE	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

FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y 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.
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	600996 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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.
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y 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
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	648308 - RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.	240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y	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

	POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN		
FASE 4: EVALUACIÓN	AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	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
FASE 4: EVALUACIÓN	ETAPA PRÁCTICA	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

3.5 Organización del proyecto			
3.5.1 No. Instructores requeridos	12	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	20

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

"Ambientes de aprendizaje con capacidad para 31 aprendices, con iluminación natural adecuada en caso que se trabaje en el día, ventilación natural y espacios amplios para guardar distancia entre los aprendices.
Mesas y sillas ergonómicas con puestos individuales de trabajo.
Equipos de cómputo, impresora láser, televisor Smart TV con salida HDMI y puertos USB, tablero interactivo, conexión a Internet para cada uno de los equipos de cómputo por cable estructurado o Wifi "

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
AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	0.3									GRAPADORA	1	€ 12.000	€ 12.000

AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	0.3									CARTULINA	5	€ 1.000	€ 5.000
AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	0.3									RESMA DE PAPEL CARTA	1	€ 22.500	€ 22.500
AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	0.3									MARCADORES BORRABLES	5	€ 6.500	€ 32.500
AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D	0.3									MARCADORES PERMANENTES	12	€ 1.600	€ 19.200
AP_01 INTRODUCIR AL APRENDIZ EN EL ENFOQUE DE LA FORMACION POR COMPETENCIAS,EL APRENDIZAJE POR	0.3					INSTRUCTOR	1	€ 1.143.689	€ 1.143.689				

PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE LA TICS DE ACUERDO CON LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE PARA EL MUNDO D													
AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.2	Computadores	15	€ 200.000	€ 3.000.000								
AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.2									Marcadores permanentes	12	€ 1.600	€ 19.200
AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.2									Resma	1	€ 22.500	€ 22.500
AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.2									Marcadores borrables	5	€ 6.500	€ 32.500
AP02 - CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.2					TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NCB EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES; TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NBC DE: EDUCACIÓN;	4	€ 8.387.056	€ 33.548.224				
AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	1.9	Computadores	15	€ 200.000	€ 3.000.000								
AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS	1.9									KIT DE MATERIALES (Cinta adhesiva, Tijeras, Cartulina Bristol, Papel craf rollo, Escarapela vertical,	1	€ 264.000	€ 264.000

POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN										Papel periódico, Pintura fluorescente en aerosol, Pistola de silicona, Espuma fomi, Globos de bomb			
AP03- REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	1.9					"TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NCB EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES; TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NBC DE:	4	€ 83.870.556	€ 335.482.224				
AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL	1.9	Computadores	15	€ 200.000	€ 3.000.000								
AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL	1.9									KIT DE MATERIALES (Cinta adhesiva, Tijeras, Cartulina Bristol, Papel craf rollo, Escarapela vertical, Papel periódico, Pintura fluorescente en aerosol, Pistola de silicona, Espuma fomi, Globos de bomb	1	€ 264.000	€ 264.000
AP04 - APLICAR LAS TECNICAS DE MERCADEO DEL PRODUCTOS Y/O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DEL MERCADO Y REQUERIMIENTO DEL	1.9					TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NCB EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES; PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NBC DE: EDUCACIÓN; O INGENIERÍA DE	4	€ 72.433.662	€ 289.734.648				
AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO	1.8	Computadores	15	€ 200.000	€ 3.000.000								

COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN													
AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.8									Cartulina	15	€ 1.000	€ 15.000
AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.8									Resma carta	1	€ 22.500	€ 22.500
AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.8									Marcadores permanentes	12	€ 1.600	€ 19.200
AP05- EVALUAR Y PROPONER ACCIONES DE MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL REALIZANDO LA TRAZABILIDAD SEGUN NORMAS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.8					"TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NCB EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES; TÍTULO DE TECNÓLOGO EN DERECHOS HUMANOS Y	3	€ 68.621.364	€ 205.864.092				
ETAPA PRÁCTICA	5.4					TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NCB EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES	1	€ 205.864.092	€ 205.864.092				

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Equipos	1	€ 15.000.000	€ 15.000.000	MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO
Materiales de Formación	1	€ 737.600	€ 737.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	1	€ 138.386.417	€ 138.386.417	CONTRATACION INSTRUCTORES
		Total:	€ 154.124.017	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
CARLOS ANDRES QUINTERO	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	COMPLEJO TECNOLÓGICO MINERO AGROEMPRESARIAL	REGIONAL ANTIOQUIA
ARLEN MARIA PALACIOS	ADMINISTRADORA EN COMERCIO INTERNACIONAL	COMPLEJO TECNOLÓGICO MINERO AGROEMPRESARIAL	REGIONAL ANTIOQUIA
ANA ALJAIDA ATENCIA	ADMINISTRADORA DE EMPRESA	COMPLEJO TECNOLÓGICO MINERO AGROEMPRESARIAL	REGIONAL ANTIOQUIA
YURI ANDREA GUTIERREZ	ADMINISTRADORA DE EMPRESAS	COMPLEJO TECNOLÓGICO MINERO AGROEMPRESARIAL	REGIONAL ANTIOQUIA
MARITZA RIVERA	ADMINISTRADORA DE EMPRESAS	COMPLEJO TECNOLÓGICO MINERO AGROEMPRESARIAL	REGIONAL ANTIOQUIA