SENA Emprende Rural | SENA | FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER- REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	25 de Agosto de 2O2O
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	YHOJAN AGAMEZ RAMOS
CÓDIGO DE FICHA:	2149259
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE HUEVOS
UBICACIÓN:	SAHAGUN VEREDA EL COROZO
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	DUVAN ALVAREZ VEGA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3146337192
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP, CORREO ELECTRONICO Y LLAMADA TELEFONICA

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Fase del Proyecto : PLANEACION

Actividad del Proyecto: Implementación de la Unidad productiva

Competencias: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación

Resultados de Aprendizaje:

- Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación.
- Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
- Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.
-
- Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación
- Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: En esta actividad se desarrolla la temática de del modulo **N°3 Distribución y Precio, Promoción y Publicidad**

Indicar que información le fue enviada a los aprendices y como fue la retroalimentación.
La información fue enviada fue en un documento PDF con un contenido en los siguientes temas:

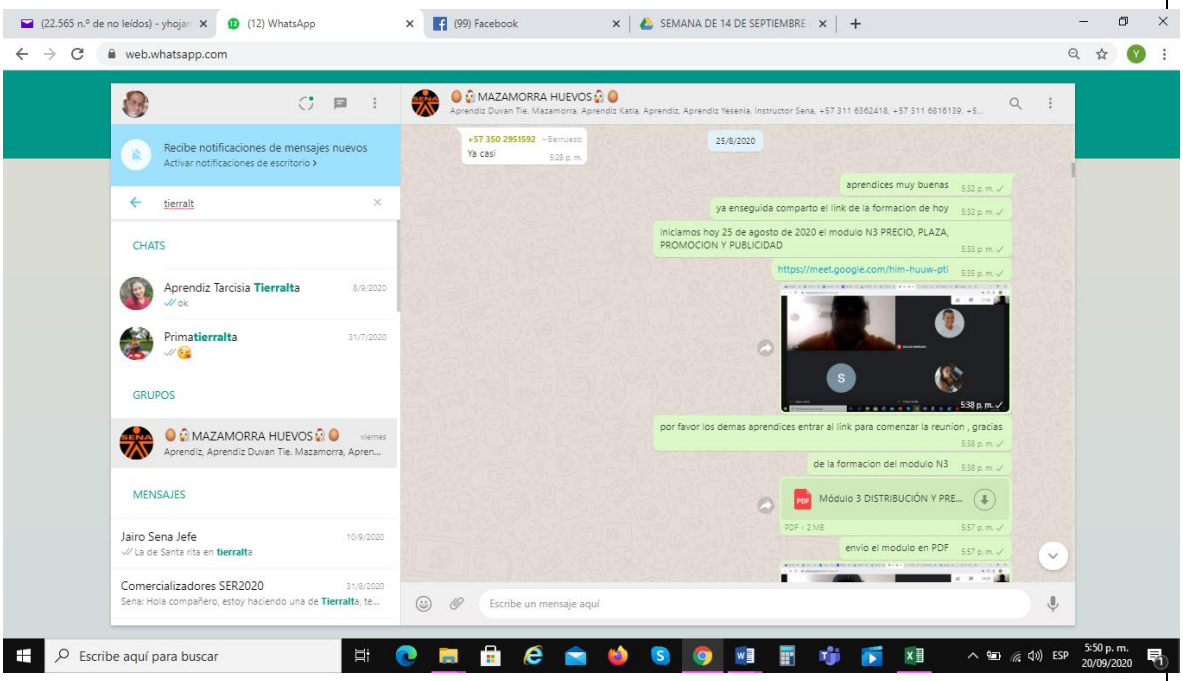
1. **DISTRIBUCIÓN Y PRECIOS.**
2. Distribución comercial.
3. Tipos de canales.
4. Intermediarios.
5. Políticas de distribucion.
6. Formas de distribución.
7. El precio.
8. Importancia del precio.
9. Fijación de precios.
10. Calidad vs precio.
11. Análisis de los precios y ofertas de la competencia.
12. Selección del precio final**.**
13. **PROMOCION Y PUBLICIDAD.**
14. Mezcla de promoción.
15. Campañas publicitarias.
16. Medios de comunicación.

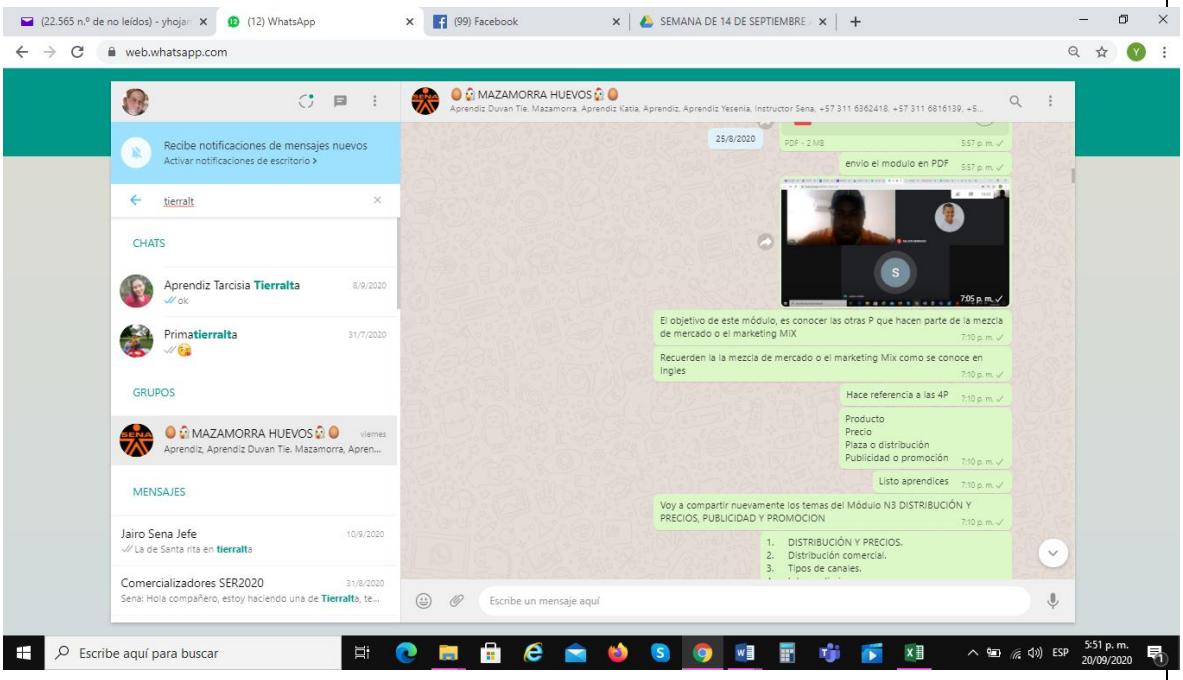
RETROALIMENTACION: Los aprendices enviaron las evidencias del Módulo N°2 **ELEMENTOS DEL PRODUCTO Y LA MARCA** que se trató en la formación del 17 de abril, evidencia que consistía en un resumen de dicho modulo la cual fue compartida en el trascurso de la semana y fue una actividad que se dejó para realizarla en casa, la actividad se deja en evidencia adjunto pantallazos de los aprendices

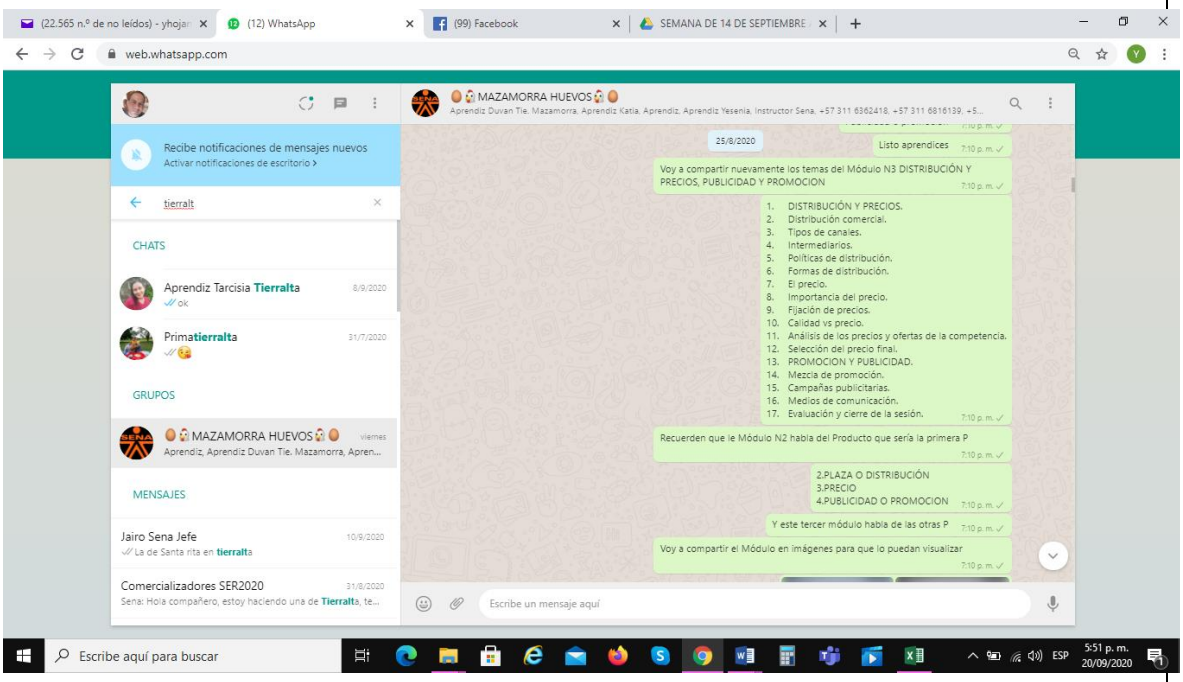
Para la formación de hoy 25 de agosto, se compartió el material de estudio del Módulo **N°3 Distribución y Precio, Promoción y Publicidad** El material pedagógico fue enviado esta PDF con imágenes y contenido animado, con el fin de que haya una interactividad del material de estudio y así ellos puedan entender desde la lectura cada uno de los contenidos, fue compartida por medio de videoconferencia a través de meet google y whatsapp, correos electrónicos suministrado por los aprendices,. Para hacerle la respectiva transferencia de los lineamientos del programa SER dentro de este módulo N°3 la retroalimentación hubo una participación activa de los aprendices hacia el tema, expectativas del módulo compartido. También se comparte la guía de aprendizaje N°3 y el plan de sesión N°3 se les transfiere todo lo relacionado para los próximos los encuentros, se les deja como actividad para que hagan un resumen de lo que entendieron del documento y la próxima formación dentro de 8 días harán sus aportes el whatsapp, correos electrónicos entre otros medios digitales.

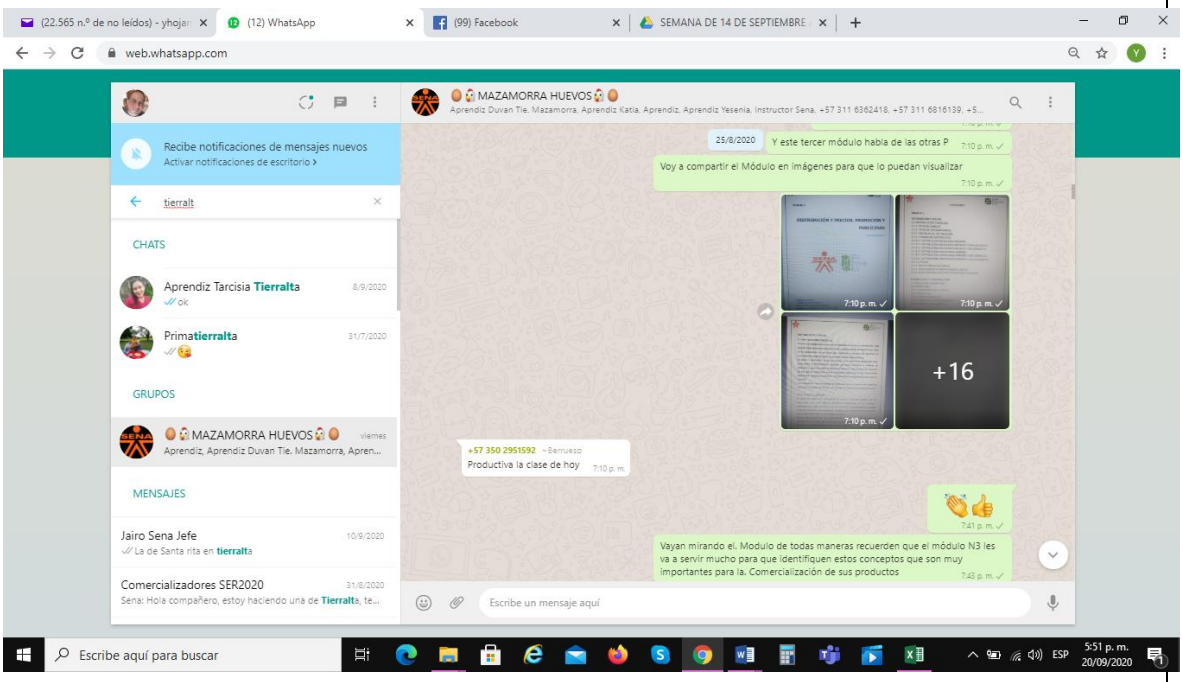
EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).

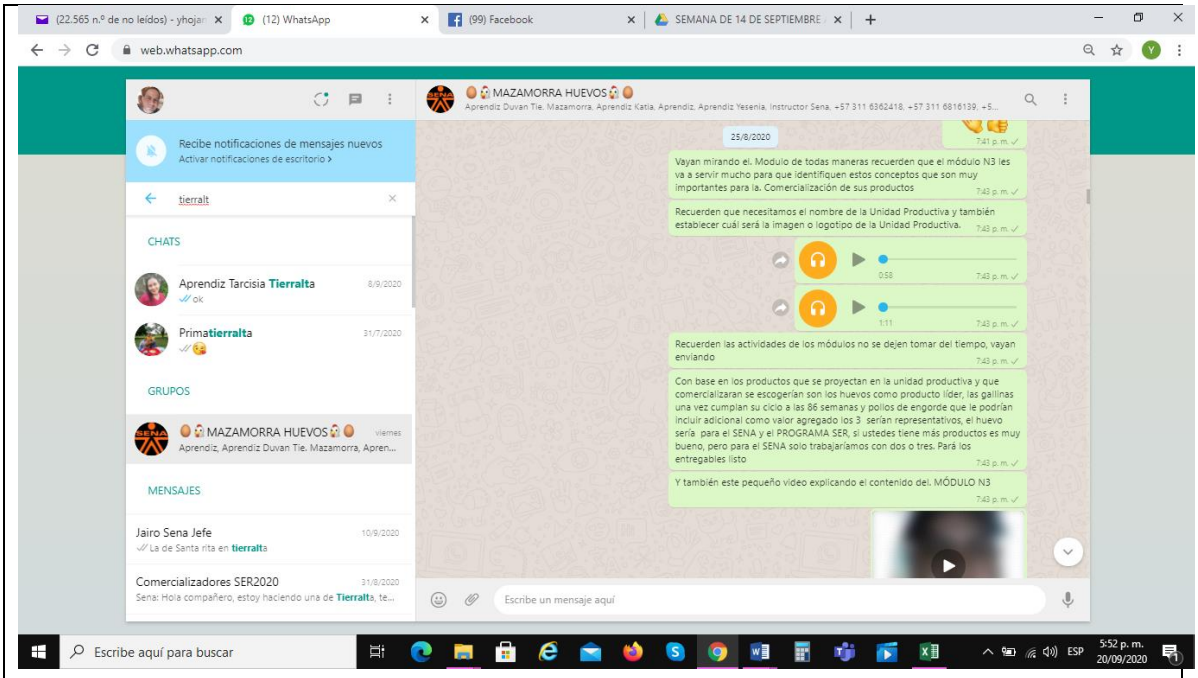
Por medio de whatsapp:



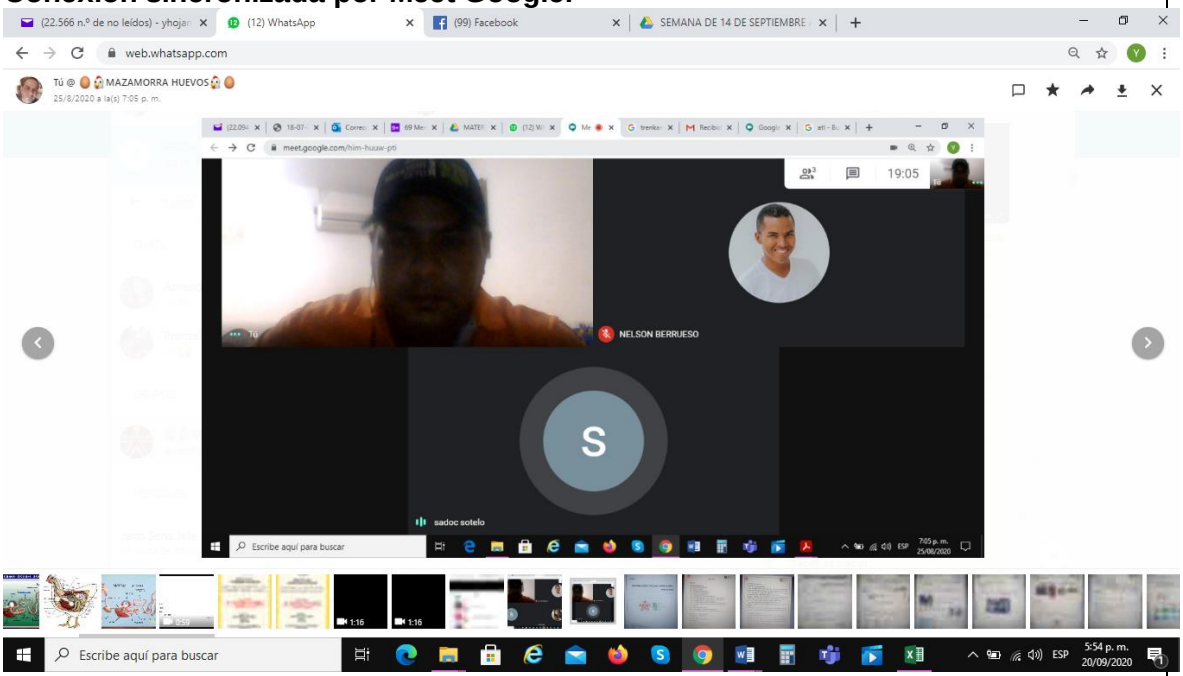



web.whatsapp.com
MAZAMORRA HUEVOS
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
CHATS
Aprendiz Tarcisia Tierralta
Primatierralta
GRUPOS
MAZAMORRA HUEVOS
MENSAJES
Jairo Sena Jefe
Comercializadores SER2020
25/8/2020
Listo aprendices
Voy a compartir nuevamente los temas del Módulo N3 DISTRIBUCIÓN Y PRECIOS, PUBLICIDAD Y PROMOCION
1. DISTRIBUCIÓN Y PRECIOS.
2. Distribución comercial.
3. Tipos de canales.
4. Intermediarios.
5. Políticas de distribución.
6. Formas de distribución.
7. El precio.
8. Importancia del precio.
9. Fijación de precios.
10. Calidad vs precio.
11. Análisis de los precios y ofertas de la competencia.
12. Selección del precio final.
13. PROMOCION Y PUBLICIDAD.
14. Mezcla de promoción.
15. Campañas publicitarias.
16. Medios de comunicación.
17. Evaluación y cierre de la sesión.
Recuerden que le Módulo N2 habla del Producto que sería la primera P
2.PLAZA O DISTRIBUCIÓN
3.PRECIO
4.PUBLICIDAD O PROMOCION
Y este tercer módulo habla de las otras P
Voy a compartir el Módulo en imágenes para que lo puedan visualizar
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
5:51 p. m.
20/09/2020

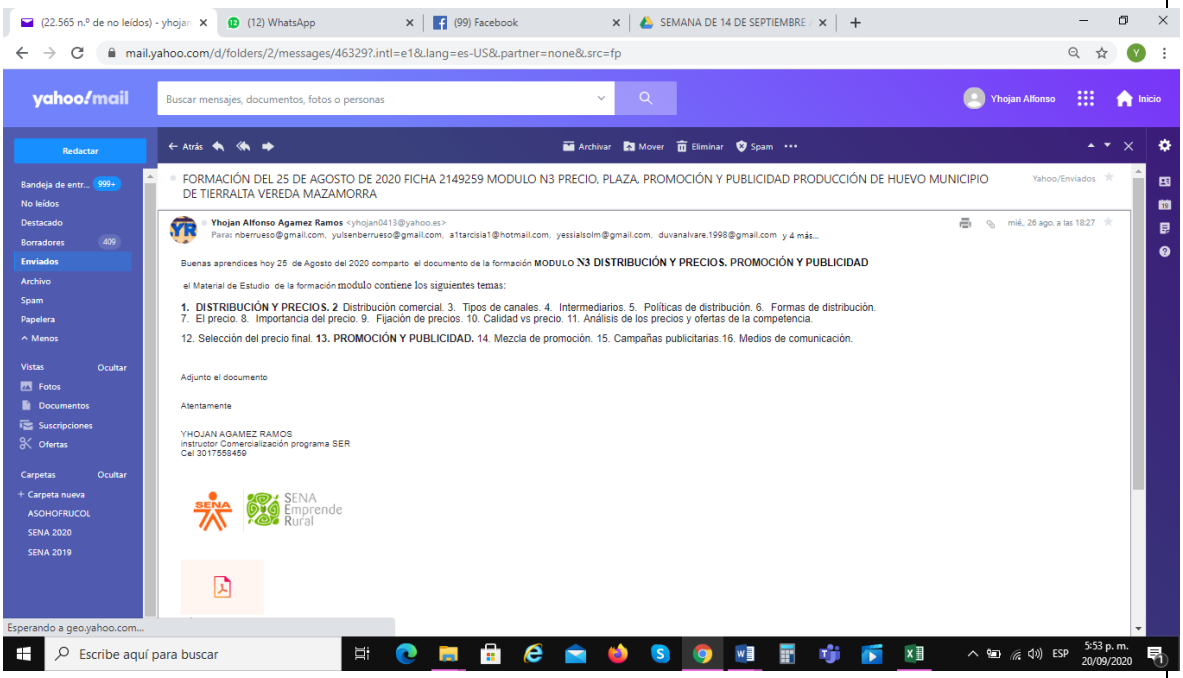

web.whatsapp.com
MAZAMORRA HUEVOS
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
CHATS
Aprendiz Tarcisia Tierralta
Primatierralta
GRUPOS
MAZAMORRA HUEVOS
MENSAJES
Jairo Sena Jefe
Comercializadores SER2020
25/8/2020
Y este tercer módulo habla de las otras P
Voy a compartir el Módulo en imágenes para que lo puedan visualizar
+16
+57 350 2951592
Productiva la clase de hoy
Vayan mirando el. Modulo de todas maneras recuerden que el módulo N3 les va a servir mucho para que identifiquen estos conceptos que son muy importantes para la. Comercialización de sus productos
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
5:51 p. m.
20/09/2020



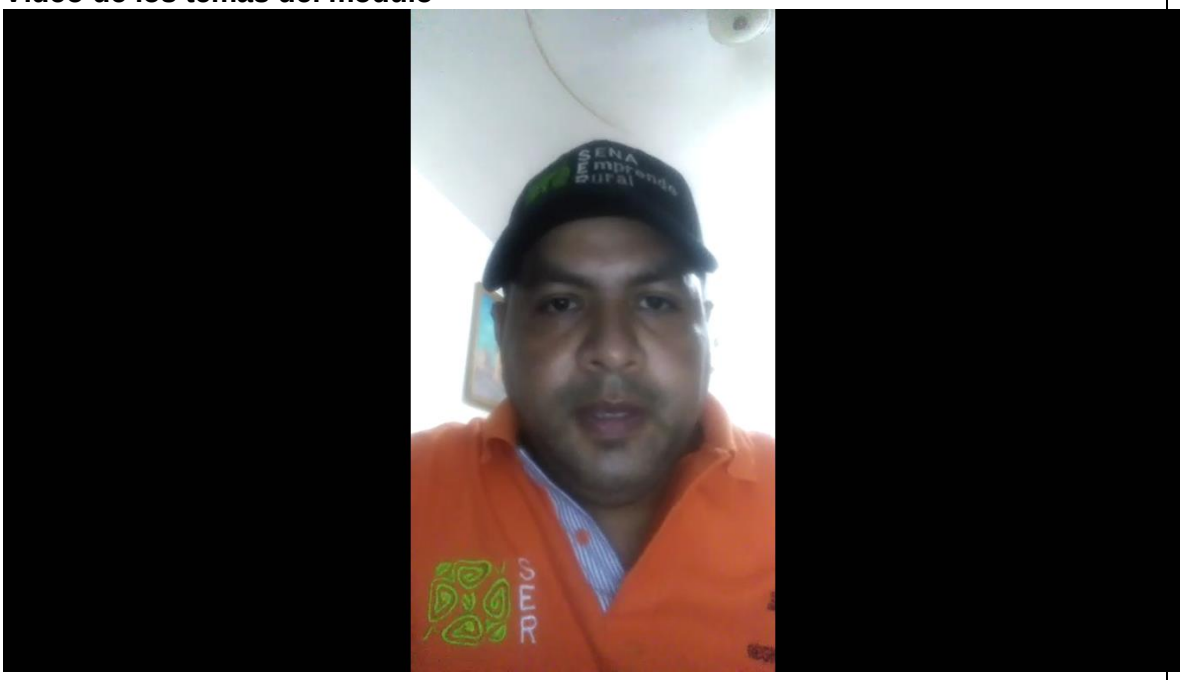
Conexión sincronizada por Meet Google:



Por medio de Correo Electrónico:



Video de los temas del modulo



Llamada telefónica con los aprendices de la formacion:

