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:	16 de septiembre de 2O2O
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	YHOJAN AGAMEZ RAMOS
CÓDIGO DE FICHA:	2176884
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMP. EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS
UBICACIÓN:	SAN JOSE DE URE EL PUENTE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	LUIS SUAREZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3138881979
MEDIO DE CONTACTO USADO:	WHATSAPP, VIDEO 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:

1. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación

2. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación.

3. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
4. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados
5. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Actividades de Aprendizaje a desarrollar: En esta actividad se desarrolla la temática de del **Módulo N°4 Ventas Y estrategias de ventas Marca**

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:

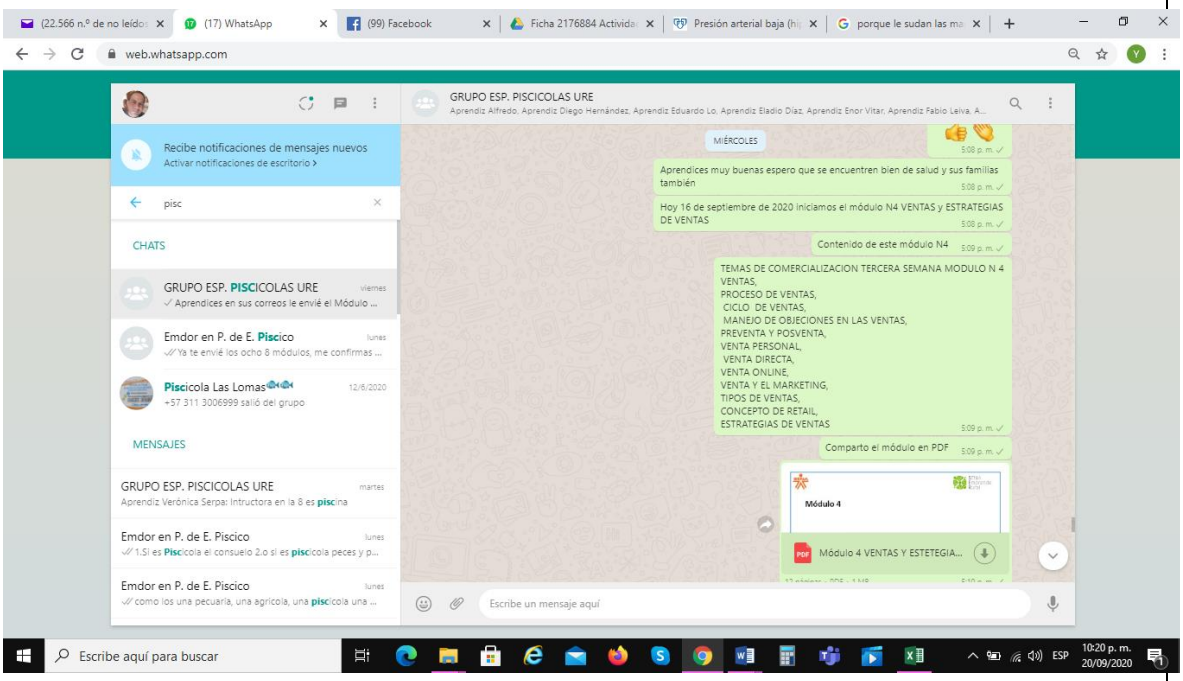
6. Ventas,
7. Proceso de ventas,
8. Ciclo de ventas,
9. Manejo de objeciones en las ventas,
10. Preventa y posventa,
11. Venta personal,
12. Venta directa,
13. Venta online,
14. Venta y el marketing,
15. Tipos de ventas,
16. Concepto de retail,
17. Estrategias de ventas

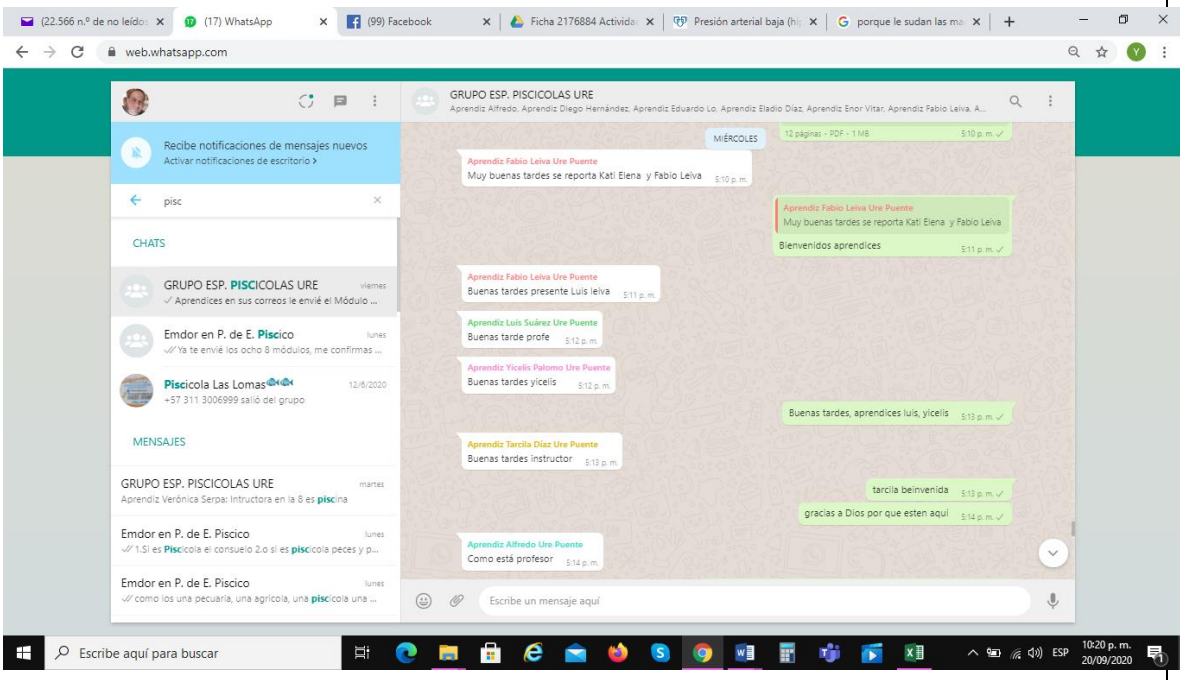
RETROALIMENTACION: Los aprendices enviaron las evidencias del **N°3 Distribución y Precios. Promoción y Publicidad Marca** que se trató en la formación del 09 de septiembre, evidencia que consistía en un resumen de dicho modulo la cual fue compartida en el trascurso de la semana y fue una actividad que se dejó para realizarla en casa, la actividad se deja en evidencia adjunto pantallazos de los aprendices.

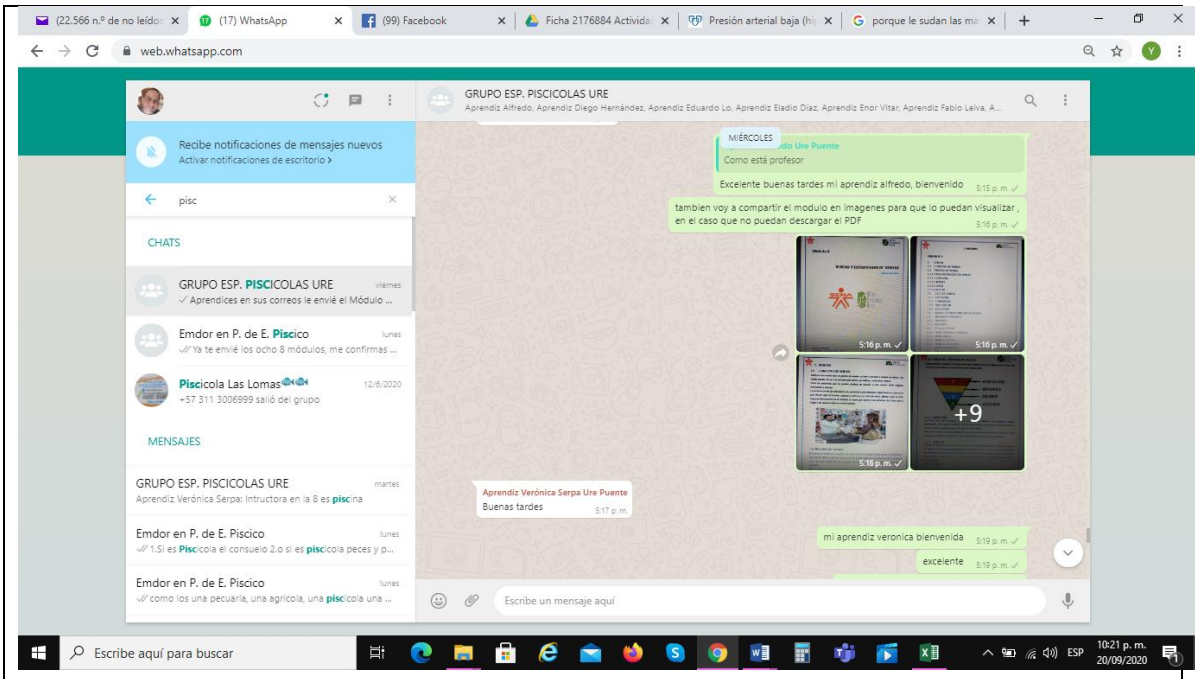
Hoy 16 de septiembre de 2O2O. Se compartió el material pedagógico de estudio del módulo **Módulo N°4 Ventas Y estrategias de ventas** este material fue enviado a través de correo electrónico, al grupo de whatsapp, por este medio se hizo un video corto de la presentación por parte del instructor y los lineamientos del programa SER. El material de estudio está en PDF con imágenes y contenido animado, con el fin de que haya una interactividad entre el material de estudio y los aprendices, así ellos puedan entender desde la lectura cada uno de los temas, por videoconferencia ZOOM también a través de llamada telefónica con los aprendices Luis Fernando Suarez Para hacerle la respectiva transferencia de los lineamientos del programa SER dentro de la retroalimentación la líder es una aprendiz proactiva hubo, una participación activa de los aprendices hacia el tema, expectativas del módulo compartido. También se comparte la guía de aprendizaje N4 y el plan de sesión N4 y se les transfiere todo lo relacionado al módulo **N°4 Distribución y Precios. Promoción y Publicidad** también de cómo van a hacer los encuentros (horario), se les deja como actividad para que hagan un resumen de lo que entendieron del material de estudio y la próxima formación dentro de 8 días harán sus aportes x el whatsapp o en el transcurso de las semanas antes de los encuentros

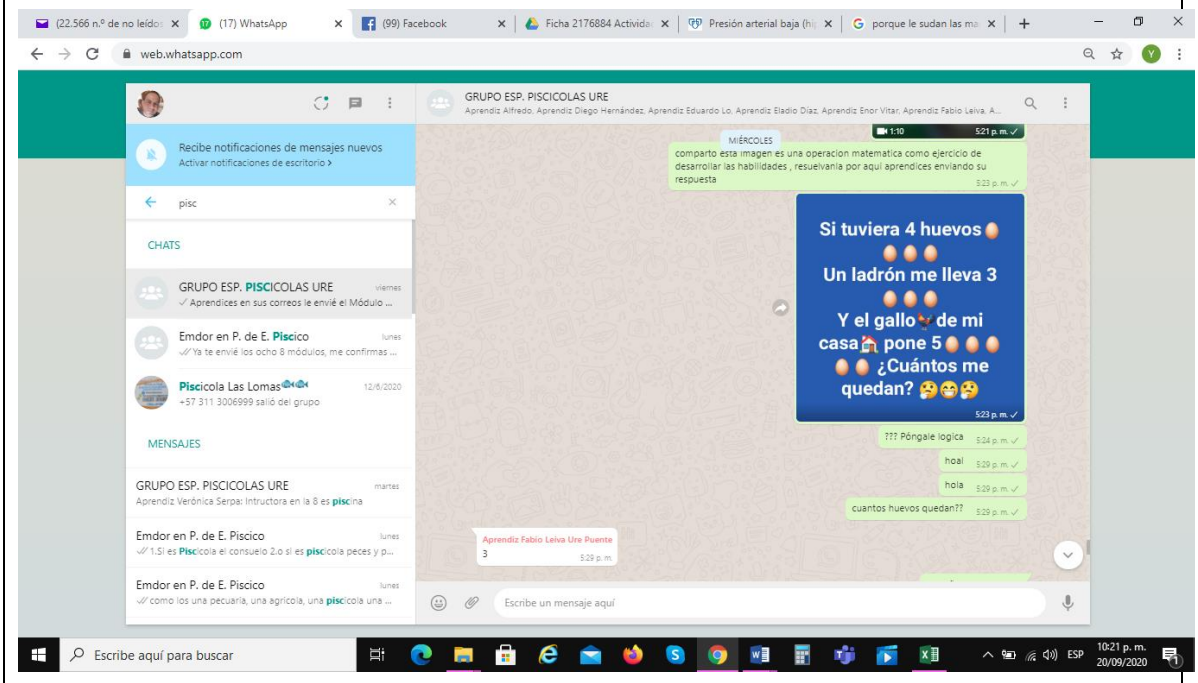
EVIDENCIAS: (Pegar pantallazos de los instrumentos enviados a los aprendices).

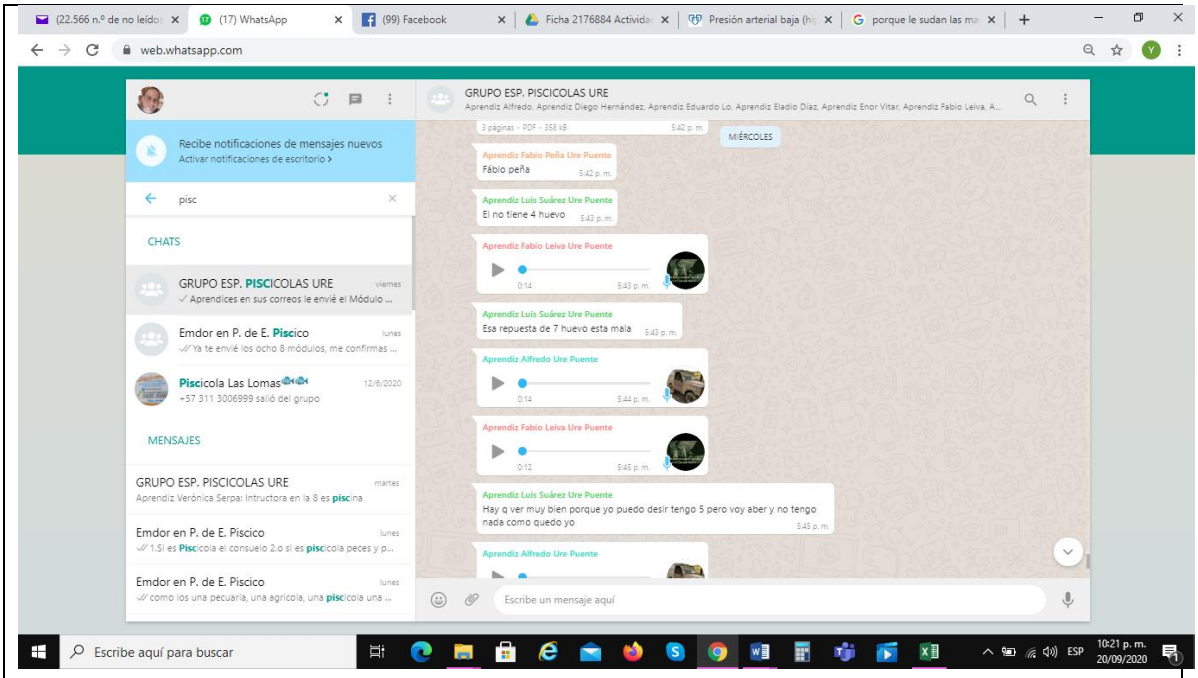
Por medio de whatsapp:



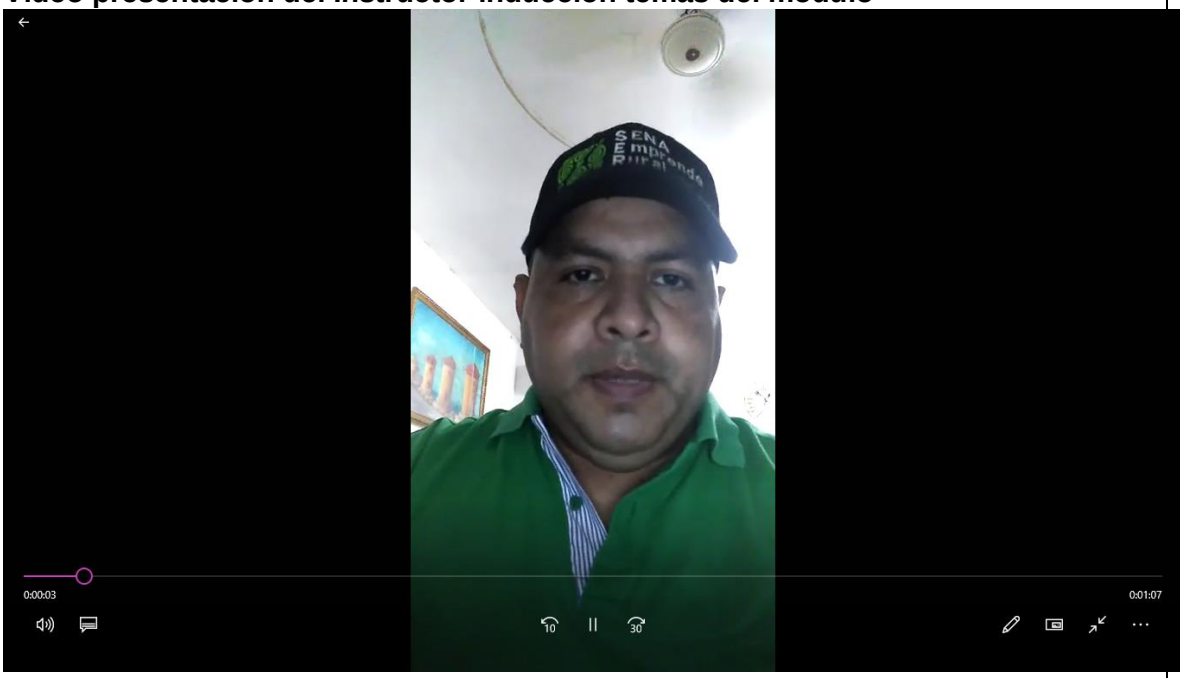



web.whatsapp.com
GRUPO ESP. PISCICOLAS URE
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
pisc
CHATS
GRUPO ESP. PISCICOLAS URE
Emdor en P. de E. Piscico
Piscicola Las Lomas
+57 311 3006999 salió del grupo
MENSAJES
GRUPO ESP. PISCICOLAS URE
Aprendiz Verónica Serpa: Intructora en la 8 es piscina
Emdor en P. de E. Piscico
Emdor en P. de E. Piscico
MIÉRCOLES
Como está profesor
Excelente buenas tardes mi aprendiz alfredo, bienvenido
tambien voy a compartir el modulo en imagenes para que lo puedan visualizar , en el caso que no puedan descargar el PDF
+9
Aprendiz Verónica Serpa Ure Puente
Buenas tardes
mi aprendiz veronica bienvenida
excelente
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP
10:21 p. m.
20/09/2020


web.whatsapp.com
GRUPO ESP. PISCICOLAS URE
Recibe notificaciones de mensajes nuevos
Activar notificaciones de escritorio
pisc
CHATS
GRUPO ESP. PISCICOLAS URE
Emdor en P. de E. Piscico
Piscicola Las Lomas
+57 311 3006999 salió del grupo
MENSAJES
GRUPO ESP. PISCICOLAS URE
Aprendiz Verónica Serpa: Intructora en la 8 es piscina
Emdor en P. de E. Piscico
Emdor en P. de E. Piscico
MIÉRCOLES
comparto esta imagen es una operacion matematica como ejercicio de desarrollar las habilidades , resuelvanla por aquí aprendices enviando su respuesta
Si tuviera 4 huevos
Un ladrón me lleva 3
Y el gallo de mi casa pone 5
¿Cuántos me quedan?
??? Póngale logica
hoal
hola
cuantos huevos quedan??
Aprendiz Fabio Leiva Ure Puente
3
Escribe un mensaje aquí
Escribe aquí para buscar
ESP
10:21 p. m.
20/09/2020



Video presentación del Instructor inducción temas del modulo



Por medio de Correo Electronico:

