SENA Emprende Rural	**FORMATO PLAN DE SESIÓN**	SENA

1. Sesión Inducción

Fase PLANEACION	Numero de ficha 2176884	
Fecha de inicio	Fecha de terminación	Duración
16 de Septiembre de 2020	16 de Septiembre de 2020	8 horas.
Nombre del programa de formación	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS .	
Nombre del proyecto	PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS	
Actividad del Proyecto	Implementación de la Unidad productiva	
Nombre de la Fase del proyecto que desarrolla	Planeación/preparación para la formación	
Nombre del Instructor	Yhojan Agámez Ramos	

2. Competencias a desarrollar:

- Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

3. 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.

4. Actividades y estrategias de aprendizaje

1. Presentación e introducción al tema. 20 minutos
2. Ejercicio de Sensibilización. 40 minutos

3. Conceptos de mercadeo a nivel de socialización 50 minutos
4. Participación de los aprendices exponiendo sus ideas 60 minutos
5. Conocimiento y aptitudes de cada uno de los aprendices en su Presentación. 50 minutos
6. Contextualización y conceptos de los productos y servicios. 20 minutos

5. Evaluación de la sesión

Se da la formación en los temas a tratar en la sesión con base a todo lo relacionado a los temas en mercadeo y ventas, para la formación en Producción de especies piscícolas, ubicada en el municipio de San José de Ure Vereda El Puente, cuya actividad es la producción comercialización de especies piscícolas. A los aprendices se le nota el interés de aprender, están creando conciencia y conocimiento en los conceptos y destrezas en lenguajes técnico en términos de mercadeo y cultura general de la mezcla de mercados en los temas tratados el grupo es numeroso, el ambiente de aprendizaje es virtual desde casa, damos comienzo a la sesión a cargo del instructor de emprendimiento Yhojan Agámez Ramos y el instructor Naira Narvaez Fuentes, Se socializa con los aprendices a través whatsapp, correo electrónico y llamada telefónica los temas a tratar en todo lo concerniente a mercadeo y ventas esta competencia se trabaja con dos (2) resultados de aprendizaje

TEMAS A TRATAR EL DIA 16 DE SEPTIEMBRE DE 2020:

1. Ventas,
2. Proceso de ventas,
3. Ciclo de ventas,
4. Manejo de objeciones en las ventas,
5. Preventa y posventa,
6. Venta personal,
7. Venta directa,
8. Venta online,
9. Venta y el marketing,
10. Tipos de ventas,
11. Concepto de retail,
12. Estrategias de ventas
13. Evaluación y cierre de la sesión.

Asistencia y aprendices con conocimientos en cuanto a los temas a tratar talentos en lo relacionado a temas de mercadeo de la formación Sena conocimiento de la plataforma Sofía Plus puntualidad.

6. Recursos

1. Internet
2. Documento temática
3. Teléfonos celulares
4. Ambiente desde casa
5. Guías de aprendizaje
6. Material didáctico
7. Internet

7. Compromisos y Observaciones para las siguientes sesiones

Para la próxima sesión, se seguirá con el segundo plan de sesión y el modulo N° 5.

8. Bibliografía

- Manual de ventas aprendizaje
- Formación de Creación de Empresas, manual instructivo por el
- Centro de Comercio industria y Turismo, SENA.
- Código Comercial Colombiano
- Código Laboral Colombiano
- Guía de Aprendizaje.
- Economía y conceptos globales
- Plataforma Sofía Plus Sena
- 1000 ideas de negocio empredimientoynegocios@gmail.com
- CARTILLA
- Programa empresarización para organizaciones de productores Agropecuarios.
- Alianzas productivas módulo Asociatividad y Mercadeo Fundación Manuel Mejía
- Incap