TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JUAN SEBASTIAN CANARIA ROJAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/10/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3366069 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ARTESANIAS EN TELAR VERTICAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Operar telar según técnica de calada manual

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PLANEAR PRODUCCIÓN DE PIEZA ARTESANAL TEJIDA DE ACUERDO CON FICHA TÉCNICA Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

TEJER PIEZA ARTESANAL EN TELAR VERTICAL DE ACUERDO CON FICHA TÉCNICA.

URDIR TELAR VERTICAL SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO.

VERIFICAR LA CALIDAD DE LA PIEZA ARTESANAL TEJIDA DE ACUERDO CON FICHA TÉCNICA Y PROCESO DE PRODUCCIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3339986 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ARTESANIAS EN TELAR VERTICAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Operar telar según técnica de calada manual

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PLANEAR PRODUCCIÓN DE PIEZA ARTESANAL TEJIDA DE ACUERDO CON FICHA TÉCNICA Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

TEJER PIEZA ARTESANAL EN TELAR VERTICAL DE ACUERDO CON FICHA TÉCNICA.

URDIR TELAR VERTICAL SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO.

VERIFICAR LA CALIDAD DE LA PIEZA ARTESANAL TEJIDA DE ACUERDO CON FICHA TÉCNICA Y PROCESO DE PRODUCCIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 72,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3344233 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS VITRIFICADOS DE ARCILLA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ELABORAR PRODUCTO ARTESANAL EN CERAMICA SEGÚN TÉCNICA DE MODELADO A MANO, DISEÑO Y ORDEN DE PRODUCCIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MANEJAR PROCESO DE COCCIÓN PARA PRODUCTO CERÁMICO DE ACUERDO A REQUERIMIENTO DE ACABADO

OBTENER PASTA CERÁMICA PARA PROCESOS DE MODELADO SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO Y CALIDAD

REALIZAR PRODUCTO CERÁMICO APLICANDO TÉCNICAS DE MODELADO SEGÚN REQUERIMIENTO DEL PRODUCTO

VITRIFICAR PRODUCTO CERÁMICO SEGÚN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CARACTERIZAR LA OFERTA DEL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO Y SEGMENTOS POTENCIALES.

PRONOSTICAR LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN COMPORTAMIENTO DEL MERCADO Y CARACTERÍSTICAS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 72,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3333625 - ECONOMIA SOLIDARIA CULTURA Y ASOCIATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Consolidar la cultura organizacional según modelo de gestión

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1 DETERMINAR LA CULTURA ORGANIZACIONAL SOLIDARIA SEGÚN MODELOS DE GESTIÓN Y NORMATIVA.

RA 2 DETERMINAR OPORTUNIDADES DE LAS COMUNIDADES SEGÚN NECESIDADES Y RECURSOS DE LOS TERRITORIOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 176,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: JUAN SEBASTIAN CANARIA ROJAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL