SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

FORMATO PARA PAGO DE CONTRATOS POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES
REGIONAL CUNDINAMARCA
CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA-CUNDINAM

Código Regional	**25**
Código Centro	**923210**
Fecha Elaboración	**Febrero de 2020**
Versión	**ENERO 2020 - 1,20**
ID de Proceso	**51747-751507**

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos contratista:	MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA	**C.C.**	1.110.490.294	**IP/Nº de contacto**	3115071592
Correo electrónico contratista:	mlsabogal@sena.edu.co				
Régimen del IVA:	NO RESPONSABLE	**Es declarante de renta?**	NO	**Es Pensionado?**	NO
Sus ingresos en el 2019 Superaron $47.978.000	NO	**Inducción SST**	SI	**Presta Servicios Excluidos de IVA ?**	SI
Banco al cual consignar:	DAVIVIENDA	**Tipo de cta**	AHORROS	**Nº Cuenta**	167770012216
Ha contratado o vinculado dos o más trabajadores asociados a su actividad para cumplir con el objeto de su contrato?	NO	**Sus ingresos del contrato suscrito con la Entidad en el 2020 supera los $ 124.625.000**		NO	

DATOS DEL CONTRATO Y PERIODO OBJETO DE PAGO

Nº del contrato:	279/2020			**Nº Compromiso SIIF**		**30520**	
Valor Total del Contrato	$ 36.890.793	**N ° Pago**	**Periodo objeto de pago**				**Valor Bruto Pago**
Saldo Anterior del Contrato	$ 36.890.793	**1**	**Del**	**20/02/2020**	**Al**	**29/02/2020**	**$ 1.389.721,00**
Nuevo Saldo del Contrato	$ 35.501.072		Comisiones			$ 0,00	

RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Ingresos por honorarios	$ 1.389.721		Tarifa de Retencion en la Fuente ART 383°	0,00%
Ingresos por comisiones	$ 0		Retencion en la Fuente del Periodo	$ 0
Ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ 0			
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	**$ 1.389.721**		Menos, Retefuente Otros Ingresos	$ 0
BASE PARA RETENCION EN LA FUENTE	**$ 854.566**		**TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO**	**$ 0**

LIQUIDACIÓN DE PAGO A SEGURIDAD SOCIAL Y LIQUIDACIÓN DEL NETO A PAGAR

	Febrero	Enero			
Nº Planilla PILA, o , Nº Radicación pago SS	----------	**9402480065**	Valor Base retención en la fuente	854.566,00	TARIFA
Ingreso Base de Cotización - IBC	$ 877.803	$ 0	Valor Base retención en la fuente ICA	1.139.421,00	
Aporte obligatorio a seguridad social salud	$ 109.800	$ 0	Valor base IVA	0,00	
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	$ 140.500	$ 0	IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	$ -	$ 0	Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
ARL I	$ 4.600	$ 0	Menos Retencion IVA	0,00	15%
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	$ -		Reteica - 8299	6.837,00	0,600%
Aportes voluntarios a cuentas AFC	$ -		-	0,00	
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias $7.128.000	$ -		-	0,00	
Intereses Prestamo de Vivienda $ 3.560.700	$ -		-	0,00	
Aportes pensión de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aportes salud de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aportes A.R.L de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Dependientes hasta $ 1.139.424	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Salud hasta $ 569.712	$ -				
Renta Exenta 25% $ 8.545.680	$ 284.855		Descuentos de Libranza	0,00	
Retención en la Fuente Contingente	$ -		Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
			VALOR A PAGAR	**$ 1.382.884,00**	

SON: UN MILLÓN TRESCIENTOS OCHENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y CUATRO PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

1749914: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 12
1749915: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 5
1749849: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 51
Apoyo procesos de inscripción II oferta – 2020. Horas: 8
TOTAL HORAS: 76

PARA LOS EFECTOS LEGALES CERTIFICO, BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO, QUE:
1. Cumplí a cabalidad las actividades del objeto contractual arriba descritas; 2. Los documentos soporte suministrados contienen el pago de Seguridad Social en Salud y Pensión, los aportes voluntarios a cuentas AFC y FVP, por los ingresos recibidos en el mes anterior del contrato objeto de cobro en esta planilla y certifico que no han sido utilizados en la disminución de la Base de Retención en la Fuente en ningún otro contrato; 3. El número de trabajadores contratados para cumplir con el desarrollo del objeto contractual corresponden a lo indicado en esta planilla; 4. Toda la información aquí suministra es verídica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí diligenciados.

MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
EL CONTRATISTA

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aqui relacionado, CERTIFICO:

1.- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;

2.- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del período de cobro;

3.- Que he verificado el pago de los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social realizados por el contratista por los ingresos recibidos en el mes anterior por medio de la planilla PILA relacionada en el presente informe y que los mismos han sido liquidados de conformidad con las normas vigentes.

Autorizo el presente pago.
El Supervisor,

NELSON OCTAVIO GOMEZ BOTERO
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el contratista y por el supervisor del contrato arriba relacionado, autorizo el presente pago:
EL ORDENADOR DEL PAGO

ROBERTO PRIETO LADINO
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02

CERTIFICA QUE:

El(La) Señor(a) MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA identificado(a) con CC 1110490294 se encuentra afiliado(a) a la EPS en condición de 1° COTIZANTE.

Fecha de Activación de Servicios:	**05/09/2013**
Estado de la Afiliación:	**ACTIVO**
IPS:	**COLSUBSIDIO CENTRO MEDICO SOACHA**
Categoría:	**A**

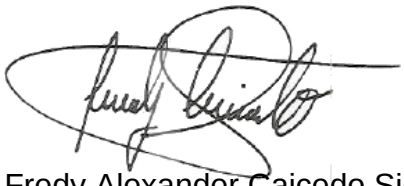
La presente certificación se expide a solicitud del(de la) interesado(a) en Bogotá para **QUIEN INTERESE** , a los 25 días del mes de febrero del año 2020 .

La certificación tiene validez de un mes con respecto a la fecha de generación.

Observaciones:

NO VÁLIDO PARA TRASLADO A OTRA EPS.

Cordialmente,



Fredy Alexander Caicedo Sierra

Director Operaciones Comerciales

EPS FAMISANAR S.A.S.

Protección

Fondo de Pensiones Obligatorias Protección

NIT 800.198.281

Hace constar que:

El(la) Señor(a) **SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA** identificado(a) con **CC** número **1.110.490.294** se encuentra afiliado(a) en Pensiones Obligatorias a PROTECCIÓN, desde el día 26 de marzo de 2012 y sus recursos se encuentran en el **FONDO DE PENSIONES OBLIGATORIAS PROTECCIÓN MAYOR RIESGO**.

Esta constancia se expide a petición del interesado(a) el día 25 de febrero de 2020.

Cordialmente,



***Importante:** Esta constancia solo hace referencia a los productos mencionados anteriormente.

*Si desea verificar la veracidad de esta información comuníquese con nosotros:
Línea de servicio Protección: Bogotá: **744 44 64** - Medellín y Cali **510 90 99**
Barranquilla: **319 79 99** - Cartagena: **642 49 99** - Nacional **01 8000 52 8000**
www.proteccion.com

202002251452

DIAN® Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

Formulario del Registro Único Tributario
Hoja Principal

MUISCA Modelo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado

001

2. Concepto 13 Actualización de oficio

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 14577610091

(415)7707212489984(8020) 000001457761009 1

5. Número de Identificación Tributaria (NIT):	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
1110490294	1	Impuestos de Bogotá 32	

IDENTIFICACION

24. Tipo de contribuyente:	25. Tipo de documento:	26. Número de Identificación:	27. Fecha expedición:
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 13	1110490294	2007 11 20

Lugar de expedición	28. País:	29. Departamento:	30. Ciudad/Municipio:
COLOMBIA	169	Tolima 73	Ibagué 001

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
SABOGAL	GUAQUETA	MAYRA	LORENA

35. Razón social:

36. Nombre comercial: | 37. Sigla

UBICACION

38. País:	39. Departamento:	40. Ciudad/Municipio:
COLOMBIA 169	Cundinamarca 25	Soacha 754

41. Dirección principal: TO 16 AP 203 CONJ OPORTUNIDAD II SEC SOACHA

42. Correo electrónico:	43. Código postal	44. Teléfono 1:	45. Teléfono 2:
mayra_sabogal013@hotmail.com		3115071592	

CLASIFICACION

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		Ocupación	
46. Código:	47. Fecha inicio actividad:	48. Código:	49. Fecha inicio actividad:	50. Código: 1	2	51. Código	52. Número establecimientos
7220	2012 03 24	8541	2014 09 20	7020		2311	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
	49																									

49 - No responsable de IVA

Obligados aduaneros

54. Código:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo

Servicio	1	2	3
57. Modo			
58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos: SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha: 2019 06 03

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.
Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016
Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.
Firma autorizada:

984. Nombre ACTUACIÓN DE OFICIO AUTOMÁTICA
985. Cargo:

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

SERVISALUD OCUPACIONAL IPS S.A.S.

NIT.830.136.321-5

Codigo Prestador Servicio No. 1100112762 - 01

Licencia en Salud Ocupacional No.14713 de

CONCEPTO DE APTITUD MÉDICA OCUPACIONAL



FECHA 16-ene-2018 **HORA** 13:05:43

EMPRESA SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

TIPO DE EXAMEN: INGRESO

INFORMACIÓN GENERAL:

Nombre del Trabajador: Mayra Lorena Sabogal Guaqueta

Edad 28 años 6 meses 25 dias

Documento de Identificación: CC Número: 1110490294

Cargo INSTRUCTORA

RESULTADOS EXAMENES AUXILIARES DE DIAGNÓSTICO :

EXÁMENES	FECHA	RESULTADO	OBSERVACIONES

Diagnóstico 1: Z100 Examen de salud ocupacional

Recomendaciones:

Otras Recomendaciones MEDICINA PREVENTIVA: 1/ Continuar proceso de selección. 2/ Autocuidado en el sitio de trabajo. 3/ Pausas de vida saludable o pausa activas 15 minutos cada 4 horas (de estiramiento). 4/ Adecuados hábitos posturales para conservar un buen estado de columna, 5/ Cuidados con la alimentación
AYUDAS DIAGNOSTICAS PRACTICADAS: MEDICO Y OSTEOMUSCULAR: NORMAL / FONOAUDIOLOGIA: Normal. / PERFIL LIPIDICO: Normal. / OPTOMETRIA: Normal Control anual. / MUSCULOESQUELETICO: Normal. / CARDIOVASCULAR: Normal Control anual. / GLICEMIA: Normal. /PSICOMETRICO: Normal / CUADRO HEMATICO: Normal / REMISION A EPS?: NO

Apto PARA LABORAR EN EL CARGO ASIGNADO

Aptitud Especifica:

- ☐ vehículos pesados
- ☐ Equipos móviles de superficie
- ☐ Manejo de sustancias peligrosas
- ☐ Manejo de materiales fundidos
- ☐ Guardas de equipos
- ☐ Aislamiento y/o inmersión
- ☐ Trabajos de altura
- ☐ Operaciones de levante y manipulación de carga
- ☐ Manipulación de alimentos

Tipo de Restriciones:

- ☐ Trabajos en sitios de altas temperaturas
- ☐ Trabajos en sitios de bajas temperaturas
- ☐ Ruido por encima de 85 db
- ☐ Trabajos por turnos
- ☐ Exposición a la luz solar directa
- ☐ Exposición a material particulado y/o gases
- ☐ Exposición a radiacón ionizante
- ☐ Trabajos en espacios confinados
- ☐ Posición sedente o bípeda prolongada
- ☐ Subir y bajar escaleras
- ☐ Movimientos repititivos
- ☐ Vibración
- ☐ Manipulación de cargas
- ☐ Tareas de agarre
- ☐ Alcances por encima del nivel de la cabeza
- ☐ Agacharse, ponerse en cunclillas o voltearse repetidamente
- ☐ Manipulación de alimentos

"El examinado certifica que no omitió ningún dato relevante sobre sus antecedentes ocupacionales , personales y familiares que pudiesen influir sobre su estado de salud, y que toda la información expresada en este documento es cierta "

LOS RESULTADOS FUERON CONSIGNADOS EN UNA HISTORIA CLINICA OCUPACIONAL QUE REPOSA EN NUESTRA IPS

Médico

Firma Henry Orozco Solano
Med Esp. Salud Ocup.
Reg. Med. 0856-09 - Licencia 10921

Nombre: HENRY OROZCO SOLANO

RM. Lic.SO: 10921

Trabajador

Firma Mayra Lorena Sabogal G.

Nombre: Mayra Lorena Sabogal Guaqueta

CC N° 1110490294

Huella

CONSENTIMIENTO INFORMADO DEL ASPIRANTE O TRABAJADOR: Autorizo a Servisalud ocupacional IPS., a realizar en mi, el examen médico y/o paraclinico(s) ocupacional (es) registrado(s) en este documénto. **Servisalud ocupacional IPS.**, me ha explicado la naturaleza y propósito del exámen médico y/o paraclinico(s) opcional(es). He comprendido y he tenido la oportunidad de analizar el propósito, los beneficios, la interpretación, limitaciones, los riesgos y consecuencias del examen y/o paraclinico(s) ocupacional(es), a partir de la asesoria brindada antes de la respectiva toma de pruebas.

Entiendo que la realización de estas pruebas es voluntaria y que tuve la oportunidad de retirar mi consentimiento en cualquier momento antes de que realizara(n) el (los) exámenes. Fui informado de las medidas que tomara **Servisalud ocupacional IPS.**, para asegurar la confidencialidad de mis resultados. Las respuestas dadas por mi en este(os) examen(es) están completas y son veridicas. Autorizo a **Servisalud ocupacional IPS.**, para que suministre a las entidades contempladas en la legislación vigente, la información registrada en este documento, para el buen cumplimiento del programa de salud ocupacional y para las situaciones contempladas en la misma legislación. Finalmente manifiestó que he leido y comprendido perfectamente lo anterior y que todos los espacios en blanco han sido completados antes de mi firma y que me encuentro en capacidad de expresar mi consentimiento.

TRABAJADOR:

FIRMA: Mayra Lorena Sabogal G.

NOMBRE: Mayra Lorena Sabogal G.

C.C. Nº: 1.110.490.294



Huella

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1110490294 realizó el día 23/02/2020 la Capacitación Módulo 1 - Generalidades en Seguridad y Salud en el Trabajo de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

POSITIVA
COMPAÑIA DE SEGUROS S.A
NIT 860.011.153-6

CERTIFICA QUE:

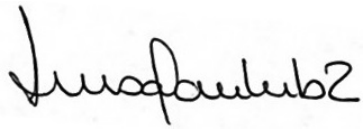
Verificada la base de datos de la compañía se encontró que la señora MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA, identificada con Cédula de Ciudadanía No. 1.110.490.294, contratista de la empresa SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA, con NIT No. 899999034, tiene un registro como INDEPENDIENTE desde el 20/02/2020 y fecha fin de contrato 11/12/2020 con riesgo 1.

Recuerde que una vez cumplida la fecha fin de contrato, el sistema aplica de forma automática la novedad de retiro, por lo anterior en caso de tener un nuevo contrato deberá realizar una nueva afiliación, para continuar con la cobertura en nuestra ARL.

Para validar la información emitida en este certificado, visite nuestra página web: www.positivaenlinea.gov.co y seleccione la opción 'VALIDAR CERTIFICADOS'. Ingrese el siguiente código (válido por un mes): 202001012116050.

Esta certificación se expide a los 25 días del mes de Febrero de 2020.

Cordialmente



Luisa Marina Uribe Restrepo
Gerencia de Afiliaciones y Novedades.

Banco Davivienda S.A.

CERTIFICADO

BOGOTA, D.C., **28/01/2020**
BOGOTA, D.C.,
COLOMBIA,

Por medio de la presente hacemos constar que **el señor MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA** con **Cédula de Ciudadanía** número **1110490294**

Posee en el banco Davivienda:

CUENTA DE AHORROS FIJO DIARIO

Número	**0570167770012216**
Fecha de apertura	**25/08/2010**

Cordialmente,

BANCO DAVIVIENDA

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

SEGUROS DEL ESTADO S.A.

NIT. 860.009.578-6

PÓLIZA DE SEGURO DE CUMPLIMIENTO ENTIDAD ESTATAL
DECRETO 1082 DE 2015

Ciudad de Expedición:	Sucursal:	Cod. Sucursal:	Nro. Póliza:	Anexo:
BOGOTA, D.C.	ANTIGUO COUNTRY	21	21-46-101014185	0

Fecha Expedición:			Vigencia Desde:			A las:	Vigencia Hasta:			A las:	Tipo Movimiento:
Día:	Mes:	Año:	Día:	Mes:	Año:	Horas:	Día:	Mes:	Año:	Horas:	
19	02	2020	20	02	2020	00:00	30	04	2021	00:00	EMISIÓN ORIGINAL

DATOS DEL TOMADOR / GARANTIZADO

Nombre o Razón Social:		Identificación:	
SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA			1110490294
Dirección:	**Ciudad:**		**Teléfono:**
KR 51 D NRO. 24 - 12 SUR	BOGOTA, D.C. - DISTRITO CAPITAL		2038258

DATOS DEL ASEGURADO / BENEFICIARIO

Nombre o Razón Social:		Identificación:	
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA			899999034-1
Dirección:	**Ciudad:**		**Teléfono:**
CALLE 13 NO 10 63	SOACHA - CUNDINAMARCA		0

OBJETO DEL SEGURO

CON SUJECIÓN A LAS CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA QUE SE ANEXAN ECUBIER, QUE FORMAN PARTE INTEGRANTE DE LA MISMA Y QUE EL ASEGURADO Y EL TOMADOR DECLARAN HABER RECIBIDO Y HASTA EL LÍMITE DE VALOR ASEGURADO SEÑALADO EN CADA AMPARO, SEGUROS DEL ESTADO S.A., GARANTIZA:
EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DERIVADAS DEL CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020 DE PRESTACION DE SERVICIOS CUYO OBJETO ES: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y ORIENTAR LA FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL, QUE PROGRAMIE EL CENTRO DE FORMACION EN SUS DIFERENTES NIVELES Y MODALIDADES, ATENDIENDO LAS POLITICAS INSTITUCIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE DEL PERFIL INSTITUCIONAL DE INTEGRALIDAD DE LA FORMACION - INTERACCION CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS, CON LA NATURALEZA.

AMPAROS

RIESGO: PRESTACION DE SERVICIOS

AMPAROS:	Vigencia Desde:	Vigencia Hasta:	Suma Asegurada / Actual:
CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	20/02/2020	30/04/2021	$ 3,689,079.30

OBSERVACIONES:

Valor Prima Neta:	Gastos Expedición:	IVA:	Total a Pagar:	Valor Asegurado Total:	Fecha Límite de Pago:
$ 20,000.00	$ 7,000.00	$ 5,130.00	$ 32,130.00	$ 3,689,079.30	19/02/2020

INTERMEDIARIO			DISTRIBUCIÓN COASEGURO		
Nombre:	Clave:	% DE PARTICIPACIÓN:	Nombre Compañía:	% Participación:	Valor Asegurado:
DELIMA GRUPO EMPRESARIAL	93093	100,00			

QUEDA EXPRESAMENTE CONVENIDO QUE LAS OBLIGACIONES DE SEGUROS DEL ESTADO S.A. SE REFIERE UNICAMENTE AL OBJETO Y OBSERVACIONES DE LA(S) GARANTÍA(S) QUE SE ESPECIFICAN EN ESTE CUADRO

Para efecto de notificaciones la dirección de Seguros del Estado S.A. es CALLE 83 NO 19-10 - Teléfono: 4590601 - BOGOTA, D.C.

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Soacha, febrero 2020

Señor (a)

NELSON OCTAVIO GOMEZ BOTERO

SUPERVISOR CONTRATO No. CTO-25-9232-279-2020

Coordinador

Formación Titulada

Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Febrero del año 2020

Referencia: No. CTO-25-9232-279 del año 2020

MAYRA LORENA SABOGAL G., identificado con la cédula de ciudadanía No.1.110.490.294 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Coordinación Académica de Formación Titulada, área de Humanidades, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total de un contrato la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA MIL SETECIENTOS NOVENTA Y TRES PESOS M/CTE ($36.890.793). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago , correspondiente al valor de los días ejecutados de manera proporcional al valor mensual de los honorarios de acuerdo a la fecha de perfeccionamiento del contrato por Valor de UN MILLON TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTIUNO PESOS ($1.389.721) M/CTE b) NUEVE (9) pagos mensuales y sucesivos proporcionales a los días ejecutados y verificados por el supervisor del contrato por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS ($3.790.150) M/CTE c) Un último pago mensual y sucesivo proporcional a los días ejecutados y verificados por el supervisor del contrato por valor de UN MILLON TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTIDOS PESOS ($1.389.722) M/CTE.

www.sena.edu.co
SENAComunica

Plazo: NUEVE (9) MESES, VEINTITRES (23) DIAS; hasta el ONCE (11) de DICIEMBRE de 2020 sin exceder la vigencia académica 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles y modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente del perfil INSTITUCIONAL DE INTEGRALIDAD DE LA FORMACIÓN - INTERACCIÓN CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS, CON LA NATURALEZA

CLÁUSULA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Se desarrolla procesos formativos con las fichas: **1749914, 1749915, 1749849,** pertenecientes a TITULADA VIRTUAL por lo cual se adjunta guías de aprendizaje de la competencia Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, así como las guías de formación virtual que se ejecutaran en los diferentes programas de formación.	Adjunto guías de aprendizaje de la competencia Promover / titulada virtual.
	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las Necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Se está realizando el procedimiento de ejecución de la formación TUITULADA VIRTUAL de acuerdo con la planeación académica asignada con las fichas: **1749914, 1749915, 1749849.**	Adjunto planeación de actividades por fases y guías de aprendizaje de la competencia Promover / titulada virtual. Así como el pantallazo del Drive creado para su ejecución.
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Para el presente mes no tengo fichas nuevas estoy desarrollando formación con las fichas: **1749914, 1749915, 1749849.**	Este mes no se realizó la aplicación de aprendizajes previos.
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato y la programación establecida por las coordinaciones.	Se adjunta guías de aprendizaje de la competencia Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social – Titulada virtual.	Adjunto Guías de Aprendizaje. Reporte horas académicas - SOFIA PLUS, 76 horas.
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Se está llevando a cabo el proceso de formación con las fichas: **1749914, 1749915, 1749849,** TITULADA VIRTUAL, implementado las actividades planeadas en las guías de aprendizaje.	Adjunto planeación de actividades por fases y guías de aprendizaje de la competencia Promover / titulada virtual. Así como el pantallazo del Drive creado para su ejecución.

6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Durante el mes de febrero no fui convocado para cumplir con esta actividad.	Durante este mes de febrero no fui convocado. No se genera evidencias.
7	Emitir juicio valorativo según la normativa de la entidad sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	En el mes de febrero, no se emiten juicios valorativos con las fichas asignadas.	En el mes de febrero, no se emiten juicios valorativos.
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación cerrada empresarial y/o complementaria.	El proceso reposa en Administración educativa.	El proceso reposa en Administración educativa.
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información, según cronograma establecido con las coordinaciones académicas.	Se realiza la verificación de ruta de aprendizaje de las fichas: **1749914, 1749915, 1749849.**	Se anexa pantallazo de verificación de rutas de aprendizaje de las fichas: **1749914, 1749915, 1749849.**
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Durante el mes de febrero no fui convocada para este proceso.	Durante el mes de febrero no se generan evidencias.
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Se Aplica y se hace cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Este mes no se realizaron llamados de atención
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Durante el mes de febrero no fui convocada para este proceso.	Durante el mes de febrero no se generan evidencias.
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Se realiza curso de ingreso de salud ocupacional.	Se anexa certificado
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Durante el mes de febrero no fui convocada para el proceso de promoción del portafolio de servicios.	Durante el mes de febrero no se generan evidencias.
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	No he sido convocada para seguimiento de etapa productiva en este mes.	Para este mes no fui convocada para este proceso.

16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No tengo bienes, ni elementos asignados por el almacén.	No tengo bienes, ni elementos asignados por el almacén.
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020.	Se realizó el proceso de certificación de competencia de la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO, 240201056".	Se adjunta certificado emitido de la aprobación de la competencia "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO, 240201056".
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz	Para este mes no fui convocada para acompañamiento de actividades de bienestar.	Durante este mes no fui convocada para acompañamiento de actividades de bienestar.
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Para este mes no fui convocada para realizar esta actividad.	Para este mes no fui convocada para realizar esta actividad.
20	20. Apoyar el proceso de certificación de aprendices, cuando el centro de formación lo requiera.	Para este mes no fui convocada para realizar esta actividad.	Para este mes no fui convocada para realizar esta actividad.
21	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	Se realiza la afiliación del sistema integrado de seguridad social. Apoyo proceso de inscripción II oferta – 2020, se llevó a cabo los días 22 y 23 de febrero de 9:00 AM – 13:00 PM.	Certificado de afiliación de E.P.S, A.F.P, y A.R.L. Lista de asistencia 22 y 23 de febrero.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (6) folios

Cordialmente,



Firma
Mayra Lorena Sabogal G.
Contratista
C.C. No. 1.110.490.294

Recibí a satisfacción:

Firma
NELSON OCTAVIO GOMEZ BOTERO
Supervisor(a) Contrato CTO-25-9232-279 de 202O
Coordinador Académico Formación Titulada

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1110490294		SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	TORRE 13APR302 CONJUNTO MANZANA C.VERDE	SOACHA-CUNDINAMARCA	5555555	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-01	2020-01	01174256	9402480065	I	2020/02/24	2020/02/05	BANCO DE OCCIDENTE	0	$272,500

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO					PENSION		SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (1 Afiliados)					**$877,803**	**$140,500**			**$877,803**	**$109,800**			**$877,803**	**$17,600**			**$877,803**	**$4,600**		**$0**	**$0**
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0
Ciudad: SOACHA Depto: CUNDINAMARCA (1 Afiliados)					$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0
1	CC 1110490294	SABOGAL MAYRA	230201	30	$877,803	$140,500	EPS017	30	$877,803	$109,800	CCF24	30	$877,803	$17,600	14-23	30	$877,803	$4,600	30	$0	$0
Total	**Afiliados(1)**				$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0

2020/02/05 10:00 AM

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1110490294		SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	TORRE 13APR302 CONJUNTO MANZANA C.VERDE	SOACHA-CUNDINAMARCA	5555555	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-01	2020-01	01174256	9402480065	I	2020/02/24	2020/02/05	BANCO DE OCCIDENTE	0	$272,500

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$140,500	$0	$0	$140,500
PROTECCION	230201	800,229,739	0	1	$140,500	$0	$0	$140,500
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$4,600	$0	$0	$4,600
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$4,600	$0	$0	$4,600
CCF (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$17,600	$0	$0	$17,600
COMPENSAR	CCF24	860,066,942	7	1	$17,600	$0	$0	$17,600
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$109,800	$0	$0	$109,800
FAMISANAR	EPS017	830,003,564	7	1	$109,800	$0	$0	$109,800
TOTAL				**1**	**$272,500**	**$0**	**$0**	**$272,500**

2020/02/05 10:00 AM

CERTIFICA QUE:

El(La) Señor(a) MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA identificado(a) con CC 1110490294 se encuentra afiliado(a) a la EPS en condición de 1° COTIZANTE.

Fecha de Activación de Servicios:	**05/09/2013**
Estado de la Afiliación:	**ACTIVO**
IPS:	**COLSUBSIDIO CENTRO MEDICO SOACHA**
Categoría:	**A**

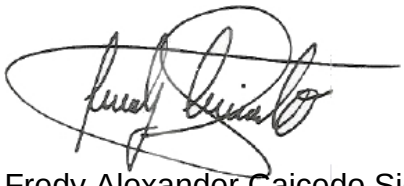
La presente certificación se expide a solicitud del(de la) interesado(a) en Bogotá para **QUIEN INTERESE** , a los 25 días del mes de febrero del año 2020 .

La certificación tiene validez de un mes con respecto a la fecha de generación.

Observaciones:

NO VÁLIDO PARA TRASLADO A OTRA EPS.

Cordialmente,



Fredy Alexander Caicedo Sierra

Director Operaciones Comerciales

EPS FAMISANAR S.A.S.

POSITIVA
COMPAÑIA DE SEGUROS S.A
NIT 860.011.153-6

CERTIFICA QUE:

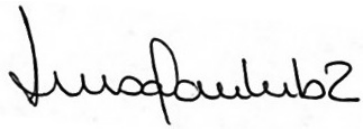
Verificada la base de datos de la compañía se encontró que la señora MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA, identificada con Cédula de Ciudadanía No. 1.110.490.294, contratista de la empresa SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA, con NIT No. 899999034, tiene un registro como INDEPENDIENTE desde el 20/02/2020 y fecha fin de contrato 11/12/2020 con riesgo 1.

Recuerde que una vez cumplida la fecha fin de contrato, el sistema aplica de forma automática la novedad de retiro, por lo anterior en caso de tener un nuevo contrato deberá realizar una nueva afiliación, para continuar con la cobertura en nuestra ARL.

Para validar la información emitida en este certificado, visite nuestra página web: www.positivaenlinea.gov.co y seleccione la opción 'VALIDAR CERTIFICADOS'. Ingrese el siguiente código (válido por un mes): 202001012116050.

Esta certificación se expide a los 25 días del mes de Febrero de 2020.

Cordialmente



Luisa Marina Uribe Restrepo
Gerencia de Afiliaciones y Novedades.

Protección

Fondo de Pensiones Obligatorias Protección

NIT 800.198.281

Hace constar que:

El(la) Señor(a) **SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA** identificado(a) con **CC** número **1.110.490.294** se encuentra afiliado(a) en Pensiones Obligatorias a PROTECCIÓN, desde el día 26 de marzo de 2012 y sus recursos se encuentran en el **FONDO DE PENSIONES OBLIGATORIAS PROTECCIÓN MAYOR RIESGO**.

Esta constancia se expide a petición del interesado(a) el día 25 de febrero de 2020.

Cordialmente,



***Importante:** Esta constancia solo hace referencia a los productos mencionados anteriormente.

*Si desea verificar la veracidad de esta información comuníquese con nosotros:
Línea de servicio Protección: Bogotá: **744 44 64** - Medellín y Cali **510 90 99**
Barranquilla: **319 79 99** - Cartagena: **642 49 99** - Nacional **01 8000 52 8000**
www.proteccion.com

202002251452

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

FECHA INICIAL: 20/02/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 29/02/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749914 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749915 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	5,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749849 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 51,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 68,00

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
22/02/2020	23/02/2020	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 8,00

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA Identificado(a) con cédula de ciudadanía 1110490294 realizó el día 23/02/2020 la Capacitación Módulo 1 - Generalidades en Seguridad y Salud en el Trabajo de la entidad y aprobó la respectiva evaluación.

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General - SENA

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

GUIAS DE APRENDIZAJE

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales – Guía N° 1
- Duración de la Guía: 12 (9 presenciales - 3 trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

La competencia promover la interacción idónea, inicia con el desarrollo de esta guía, que tiene como objetivo propiciar espacios reflexivos mediante los cuales los aprendices pueden identificar la forma en la que interactúan con los demás y su entorno. Reconociendo el significado de valores y principios, y comprendiendo como la ética, es la práctica idónea de estos dos. El grupo de aprendices, debe comprender que la praxis cotidiana de la ética, favorece la construcción de relaciones basadas en el respeto, la justicia y la felicidad. En la medida en que cada aprendiz desde su individualidad reconoce las fortalezas y las debilidades mediante las cuales construye sus relaciones con los demás, iniciara un reconocimiento de aquellos aspectos que en la actualidad no ponemos en práctica y que afectan directamente la convivencia con los demás. En conclusión, se inicia la competencia entendiendo que la ética, está inmersa en cada una de nuestras acciones.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

Descripción de la(s) Actividad(es)

Actividad N° 1. Actividad rompe hielo (la piñata de los valores).

Es necesario empezar a conocer a los aprendices que participan durante el desarrollo de la competencia, para esto se realizara una actividad, en la cual el instructor y da las siguientes instrucciones:

1. Cada aprendiz escribirá 5 valores que considera que posee, una vez los escriba, los cortara en pequeños papelitos cada uno.
2. Cuando cada uno tenga los 5 papelitos, estos de meterán en una bolsa.
3. El instructor o persona que este dirigiendo la dinámica, tira todos los papelitos simulando estar una piñata.
4. Cada aprendiz cuanta cuantos papelitos recogió y lee los valores de los papelitos.

Cada uno debe empezar a buscar los papelitos con los valores que escribió, y negociar, intercambiar, o pedir la ayuda de sus compañeros para volver y obtener los 5 papelitos donde escribió sus valores.

Análisis de la actividad:

Es importante analizar el comportamiento de cada uno en la actividad, muchos de los seres humanos consideramos que poseemos múltiples valores, pero en realidad poco lo reflejamos a la sociedad, por esto es interesante analizar nuestro comportamiento en situaciones como estas.

De igual forma debemos analizar que estrategias utilizo cada uno para obtener nuevamente los papeles con sus valores escritos, aquí nuevamente se ve el reflejo de los valores que verdaderamente poseemos. Y por último se realiza un análisis de las habilidades de solucionar problemas, de negociar y conciliar con las personas que están en nuestro entorno.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. Incendio en el Teatro

Se entrega un trozo de papel a cada aprendiz con la siguiente situación:

Se está llevando a cabo una función en un teatro repleto. Hay padres, madres, niños, niñas, bebes, adolescentes, abuelos y abuelas, personas con discapacidades mentales, otras físicas, políticos, religiosas, sacerdotes, militares, médicos y enfermeras, estrellas de cine y periodistas, etc. Se produce un gran incendio y tienen que salir todos por una misma puerta. Hay varias preguntas que queremos que sean respondidas.

- ✓ ¿Quiénes cree que van a salir primero?
- ✓ ¿Quiénes cree que van a ceder el paso a otros o van a ayudar a que otros salgan primero?
- ✓ Sitúese el bombero ¿cómo ordenaría la salida?

Este dilema de Norberto Siciliani (2005) puede trabajarse en dos etapas. La primera cuando cada uno escribe individualmente sus respuestas y luego una puesta en común grupal escrita en el tablero para encontrar una respuesta por consenso consignando los desacuerdos. Se analiza el principio de no generalización, la atribución moral a las personas con cierto nivel formativo y la construcción cultural de los valores en cada sociedad

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Actividad N° 1. Identificación de conocimientos previos.

A continuación, se les presenta a los aprendices una serie de preguntas que permiten identificar que significados y conceptos manejan sobre la competencia promover y sus temáticas.

1. ¿Cuál considera que es la diferencia entre ética y moral?
2. ¿Qué entiende por pensamiento crítico?
3. ¿Por qué es importante para su ejercicio profesional el trabajo colaborativo?
4. ¿Cuáles son los elementos de la comunicación?
5. ¿Cuáles son las acciones que realiza para contribuir a la conservación y preservación del medio ambiente?
6. ¿Alguna vez ha trabajado sobre su proyecto de vida? ¿Cómo lo ha hecho?
7. ¿Posee claridad frente a la planeación pedagógica de la competencia promover?

Por con siguiente se extraen las definiciones que los aprendices poseen y a partir de ellas el instructor inicia con la explicación pertinente de las temáticas y resultados de aprendizaje correspondientes a la competencia "Promover."

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTOS Y TEORIA)

Actividad de aprendizaje N° 1

Taller escrito. En grupos de 4 aprendices, deben leer el artículo JOVENES, VALORES Y SOCIEDAD SIGLO XXI de Adela Cortina.

En los grupos conformados deberán realizar las siguientes actividades

1. Identificar ideas principales
2. Elaborar un glosario de las palabras desconocidas
3. Según la autora que es Ética, y teniendo en cuenta esto describa cuál es su ética.
4. Teniendo en cuenta que en la lectura mencionan que para forjar un buen carácter se debe tener como pilares la justicia y la felicidad, a usted que lo hace feliz.
5. Según lo leído ¿cuáles son sus hábitos y sus vicios?
6. Realizar un cuadro comparativo sobre los valores de riesgo y de empoderamiento.
7. En los grupos ya conformados se les indica que deben realizar una dramatización de una situación en donde alguien se expropia, teniendo en cuanta el significado que le da Adela Cortina a esta palabra que es cuando un ser humano pierde el dominio de sí mismo y ya no es dueño de su vida.

Las respuestas de cada grupo se discutirán y socializaran con todo el grupo de aprendices. La instructora deberá ir escribiendo las ideas principales en el tablero, esto con el objetivo de consignar la interpretación.
Ambiente requerido: Ambiente convencional

Actividad de aprendizaje N° 2
Análisis escala Moral de Kohlberg. Luego de haber abordado los elementos básicos de la ética se trabajara sobre la reconocida Escala moral de Kohlberg, lea su propuesta la cual se resume a continuación y realice los ejercicios que se encuentran al final donde se muestran unas expresiones, al frente usted deberá desplegar la opción o estadio correcto a partir de la comprensión de la lectura. Tome un pantallazo de los dos ejercicios (¿a qué estadio corresponde? Y el dilema de Heinz) y suba la evidencia (los dos pantallazos) en este espacio.
http://www.xtec.cat/~lvallmaj/passeig/kohlber2.htm

1. Mapa conceptual. El aprendiz deberá realizar un mapa conceptual donde evidencia los principales elementos propuestos en la teoría.
2. Pantallazos escala moral de Kohlberg. Cada aprendiz deberá realizar el ejercicio y subir como evidencia los pantallazos de las actividades en el espacio propuesto en la plataforma.

Ambiente requerido: Virtual

3.4 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Las profesiones tienen unos CÓDIGOS DE ÉTICA que fundamentan con principios, valores y normas el ejercicio de la disciplina. Si bien, la mayoría de las carreras técnicas y tecnológicas no cuentan con un código explícito, resulta importante conocer e incluso construir este importante documento.
Por lo anterior en grupos de aprendices van a realizar un código de ética que corresponda a su titulada y que incluya los siguientes elementos:

- ✓ Definición general de la carrera técnica-tecnológica.
- ✓ Misión de la carrera.
- ✓ Perfil del técnico, tecnólogo, operario.
- ✓ Valores que se requieren para el buen desarrollo de la especialidad con su respectiva descripción.
- ✓ Principios que se requieren para el buen desarrollo de la especialidad con su respectiva descripción.
- ✓ Normativa que fundamenta el ejercicio de la carrera.
- ✓ Características de la relación entre profesionales.
- ✓ Características de la relación con los clientes
- ✓ Características de la relación con el ambiente.

El código de ética debe presentarse tipo cartilla, puede incluir elementos manuales o de diseño creativo.

Cada grupo deberá exponer el contenido de su código y socializar al grupo la cartilla.

Se sugiere consultar el código de ética de la profesión que más se acerque a su titulada. Como referente puede consultar el "código de ética de los técnicos en cocina" realizado por un grupo de aprendices del SENA regional Risaralda en el siguiente Link: http://es.slideshare.net/miguelrios3597/cdigo-de-tica-del-tcnico-en-cocina

Materiales: hojas, marcadores, copias del material de lectura.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: **Evidencias de Desempeño:** **Evidencias de Producto:**	Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales. Reconoce la problemática social en la cual está involucrada la ética. • Propone alternativas basadas en valores para no permitir que los vicios se empoderen de nuestra sociedad. • A partir de los preconceptos logra construir una definición propia de ética, valores y principios, aplicándolos a su realidad y titulada.	Participación verbal, juego de roles, taller jóvenes, valores y sociedad siglo XXI, cartilla código de ética de la titulada.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ética: Es la forja del carácter para tomar decisiones que nos hagan felices. Los aspectos centrales de la ética son la justicia y la felicidad.

Principios: Ley o regla que se cumple o debe seguirse con cierto propósito.

Valores: Cualidades positivas de las cosas, que para ser captadas, necesita de un sujeto que las capte, son siempre relacionales.

Empoderamiento: Es dar poder a las capacidades de una persona para que pueda llevar adelante los planes de vida que persigue.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Revista trimestral de la asociación proyecto hombre. Madrid, España. Septiembre 2007
- ✓ Adela Cortina, La manida palabra ética, 2001.
- ✓ Benítez Laureano. Actividades y recursos para educar en valores. Editorial PPC. 2009
- ✓ Norberto Siciliani. Convertir deseos en proyectos. Segunda ed. 2005.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Alexandra Rosas Tibabuzo – Psicologa	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016
Autor (es)	Diana Carolina Tibaná Rios – Trabajadora Social	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016
Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G. – Psicologa	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G.	Instructora	Promover – Ética	Febrero – 2020	Actualización formato guía de aprendizaje.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social – Guía N° 2.
- Duración de la Guía: 7 (5 presenciales – 2 trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

La comunicación es un componente esencial del ser humano, dependiendo de su uso puede favorecer o incluso obstaculizar la consecución de logros en los ambientes social, laboral y personal. Por ello, resulta imperativo conocer no solo la forma estructural del lenguaje sino también las formas de usarlo de manera asertiva, local y pertinente. Se trata de analizar formas de uso del lenguaje que van más allá de lo verbal, se encuentran formas no verbales de interacción cuya incidencia en las relaciones es fundamental. Varios de los conceptos aquí expuestos serán profundizados y llevados a la práctica mediante ejercicios experienciales de transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

Descripción de la(s) Actividad(es)

Actividad N° 1. Para comenzar se proyecta el video Breve historia de la comunicación: https://www.youtube.com/watch?v=JEJn_4tEPLU. A partir de allí se comienza a reflexionar sobre el impacto de la tecnología y de la ev

olución humana en la forma de relacionarnos, entendernos y en general comunicarnos. Para complementar este breve recorrido histórico se realiza la siguiente dinámica:

Con esta actividad recogemos los conceptos y representaciones previas que tienen los aprendices sobre la comunicación e introducimos la situación problémica a desarrollar con la presente guía: dificultad para establecer procesos comunicativos eficaces para el establecimiento de acuerdos y resolución de problemas de carácter productivo y social.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. En general el proceso comunicativo no solo se relaciona con la forma como expresamos nuestras creencias, pensamientos o argumentos. También se refiere a un proceso de auto conocimiento de allí que integre el fortalecimiento de la inteligencia emocional. Por ello y a modo de reflexión analizaremos la siguiente historia:

LA CONGRUENCIA ENTRE EL DECIR Y EL HACER



El semáforo se puso amarillo justo cuando el automóvil de adelante iba a cruzar. Se detuvo en la línea de paso para los peatones, a pesar de que podría haber rebasado la luz roja, acelerando a través de la intersección. La mujer que estaba en el automóvil de atrás se puso furiosa. Le toco la bocina por un largo rato, insultó e hizo comentarios negativos en alta voz, ya que por culpa suya no pudo avanzar a través de la intersección.

En medio de su pataleta, oyó que alguien le tocaba el cristal del lado. Allí, parado junto a ella, estaba un policía mirándola muy seriamente, y le ordeno salir de su coche con las manos arriba. La mujer protestaba aún más airada. La llevó detenida a la comisaria. Después de un par de horas de detención mientras se constataban los datos personales y del vehículo, el agente que la detuvo le expresó.

"señora, lamento mucho este error. Le mandé a bajar mientras usted se encontraba tocando la bocina fuertemente, queriendo pasarle por encima al automóvil del frente, maldiciendo, gritando improperios y diciendo palabras soeces. Mientras la observaba, me percate que de su espejo retrovisor cuelga un rosario, su carro tiene en su bómper un sticker que dice "¿Qué haría Jesús en mi lugar?" y otro con "sígueme el domingo a la iglesia"; además en el vidrio trasero tiene un letrero de lado a lado que dice "Jesús es mi copiloto", y finalmente vi el emblema del pez. Como es de esperarse y haciendo una valoración sencilla, supuse que usted.

había robado el auto."

Por: Jaime Leal

Responda: ¿A qué se refiere la importancia de no solo saber, sino de vivir el saber?

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

Descripción de la actividad

*Actividad No 1. Inteligencia emocional***.**

La Inteligencia Emocional es la capacidad de reconocer, aceptar, utilizar y expresar las emociones con fines adaptativos. Esto es, la habilidad para razonar con emociones. A través de la Inteligencia Emocional y el desarrollo de esta, podemos iniciar una vía de conocimiento hacia uno mismo.

La emoción es ese grupo de sensaciones corporales que movilizan y orientan la energía del cuerpo para que podamos concluir y satisfacer cualquier experiencia o satisfacer una necesidad. Las emociones nos ofrecen información relevante para el organismo ante los nuevos ciclos de experiencia que surgen en la vida cotidiana. La *inteligencia emocional* nos permite reconocer las necesidades relacionadas con las emociones, sentimientos, que acompañan una situación y poder controlarla de manera firme y responder de una forma asertiva ante la misma. Ser asertivo, a menudo favorece el aumento de confianza y seguridad en uno mismo y esto puede mejorar nuestra posición ante nuestro entorno social consiguiendo respeto de los demás hacia nosotros. La asertividad debemos moderarla en función del emisor que tengamos enfrente.

La Inteligencia Emocional, comprende tanto aptitudes personales como aptitudes sociales, es decir la conjunción del conocimiento de uno mismo, de la autoestima, de la regulación emocional, de la motivación, del ser asertivo, así como de la empatía, de las habilidades sociales y comunicativas. Aunque en principio pueda parecer un trabajo ingente, un esfuerzo que no sabemos si merecería la pena o no, al final una habilidad se sostiene en la otra, el desarrollo de las capacidades emocionalmente inteligentes no es una cuestión de un sólo aspecto, la interacción de las diferentes habilidades nos puede llevar a ser emocionalmente inteligentes.

En realidad de lo que se trata es de reformar la conducta de uno mismo para de esa manera poder reconstruir la de otra persona, basándonos en el control, conciencia emocional y ayudándonos de ciertas habilidades sociales. Para dar inicio a ese proceso de autoconocimiento estimado aprendiz lo invitamos a que desarrolle el siguiente ejercicio.

Descripción de la Actividad): el siguiente cuadro debe ser explicado por el instructor y consiste en diligenciar cada parte refiriéndose a la identificación de las emociones de cada uno de los aprendices y como ellos las exteriorizan.

RECONOCER Y ENCAUZAR LOS SENTIMIENTOS				
EMOCION ¿Qué estoy sintiendo?	**SENSACIÓN** ¿Cómo reconozco físicamente lo que estoy sintiendo	**CONTEXTO** ¿Cuándo, donde tengo este sentimiento especialmente?	**EXPRESIÓN** ¿Qué suelo hacer con esta emoción? ¿Lo expreso, lo reprimo, exploto?	**RELACIÓN** ¿Hay alguna persona relacionada especialmente con este sentimiento?
MIEDO Asustado, aterrado, ansioso, atemorizado, nervioso, tenso, estresado, inquieto	Falta de aire en la respiración, taquicardia, opresión en la parte de atrás del cuello.			
RABIA Airado, violento, furioso, irritado, rabioso, disgustado, frustrado, resentido, enérgico, inquieto.	Puños cerrados, tensión en los músculos, dolor en el abdomen, cuello tenso, brazos listos para golpear			
TRISTEZA Triste, melancólico, afligido, deprimido, abatido, desanimado, dolorido.	Nudo en la garganta, opresión detrás de los ojos y en la parte baja del pecho.			
ALEGRIA Feliz, realizado, optimista, satisfecho, contento, relajado, agradable, amable, gentil, simpático, sensible, bondadoso.	Músculos relajados			

Adaptación de CARLSON D.E "Counseling and self-Esteen" Dallas, 1988 p172

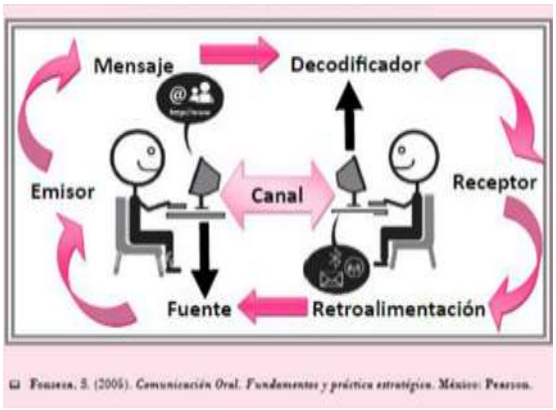
Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTOS Y TEORIA)

Actividad de aprendizaje N° 1. Elementos generales de la comunicación:

Antes de abordar el tema de la comunicación asertiva resulta necesario profundizar sobre los componentes del proceso comunicativo y sus dos formas generales: verbal y no verbal. (presentación prezi-pdf)





Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. Observa el siguiente video del Chavo del 8 sobre la comunicación e identifica los elementos expuestos por el instructor-a https://www.youtube.com/watch?v=Unr3hCzkQ-w.

Responda:

1. ¿En qué momentos del capítulo se identifica la comunicación no verbal?
2. ¿Qué ejemplos de código se exponen en la serie?

Descripción de la(s) Actividad(es: Mostrar al grupo las siguientes diapositivas para mayor comprensión del tema Introducción a la comunicación asertiva: (diapositivas comunicación asertiva: http://slideplayer.es/slide/155069/)

MATRIZ DE ESTILOS DE COMUNICACIÓN

	AGRESIVO	PASIVO	ASERTIVO
ESTILO DE COMUNICACIÓN	Interrumpe a los demás, no es capaz de ver el punto de vista de los demás, interrumpe la conversación	Dubitativo, no dice lo que tiene en mente, siempre está de acuerdo con los demás	Utiliza mucho el "Yo", es un oyente eficaz, se expresa con claridad
COMPORTAMIENTO	Dominante, Piensa que es superior, Condesendiente	Actitud de disculpa, piensa que es inferior, Permite que los demás decidan	Seguro de sí mismo, No juzga, proactivo
SEÑALES NO VERBALES	Señala con el dedo, postura tensa, mira fijamente	Se mueve nerviosamente, voz baja y postura sumisa	Postura relajada, gestos abiertos, utiliza el tono apropiado y volumen de voz
RESULTADO	Temido por los demás Problemas para tener relaciones Los demás muestran enfado	A los demás no les gusta No consigue ser él/ella mismo Pierde el respeto de los demás	Respeto por parte de los demás Los demás saben donde se encuentran motivados

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.4 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Descripción de la(s) Actividad(es):

Actividad N° 1. Ejercicio de autocontrol-comunicación asertiva.

Como vimos en las diapositivas las formas pasiva y agresiva de establecer una comunicación usualmente traen consigo diversidad de desventajas, en cambio la asertividad está demostrado trae consecuencias más positivas. Para analizar estos aspectos desde un plano más personal-emocional lo invito estimado aprendiz a que realice el siguiente ejercicio de autocontrol denominado los 6 pasos el cual deberá subir como evidencia a la plataforma, es importante realizar el ejercicio a conciencia ya que les permitirá reconocimiento de las emociones y apropiación de la temática

PASO 1	PASO 2	PASO 3	PASO 4	PASO 5	PASO 6
Anote en esta columna los eventos o estímulos que usted considera reacciona con agresividad:	Al presentarse la situación, escribe la respuesta agresiva. Imagine que emite todas las conductas que quiere, lo	Ahora escriba cuales son las consecuencias que su conducta agresiva le puede traer. Por ejemplo: Pérdida de empleo, perdida	Ahora escriba dando una respuesta asertiva, esto es, exigiendo sus derechos pero sin atropellar los derechos de los demás	Escriba cuáles serían las consecuencias de su conducta asertiva a largo plazo : Sentirse como persona equilibrada.	Ponga en práctica el paso cuatro, esto es de su respuesta controlada y una vez que lo haya hecho felicítese, por haber logrado su conducta de

Por ejemplo: reclamos, insultos, que le lleven la contraria, Demora en atenderle, , términos autoritarios, no lograr convencer	importante es que solo lo haga mentalmente y lo redacte.	de un amigo, pérdida de imagen, rechazo social, incrementar conflictos de pareja.	mentalmente organice lo que va a decir pero elimine cualquier conducta que implique agresividad esto es: Groserías, gritos, insultos, contacto físico etc...	Simpatía. Autoimagen más positiva. Aumento de amistades. Estabilidad emocional. Ganancias tangibles. Respeto, entre otras.	autocontrol. Pase luego a registrar la frecuencia de sus conductas.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

Actividad N° 2. Análisis de casos

Para complementar lo visto en el transcurso de la guía se presentará el video "comunicación asertiva: los 5 pasos" https://www.youtube.com/watch?v=itBLSKocD4o . Este film brindara ideas y estrategias para dar respuesta a los tres casos que se trabajarán continuación, con un énfasis en el contexto laboral.

Con el fin de que los aprendices apliquen lo aprendido a situaciones concretas se forman grupos de cuatro personas y se pide que cada uno resuelva un caso específico de manera escrita (los casos se pueden repetir en la distribución de los grupos para analizar la forma como cada uno lo abordó). Se debe contemplar el momento, lugar y la forma real cómo abordarà cada situación, redactarlo en primera persona.

CASO N° 1. Tengo un (a) compañero (a) que me visita mucho a mi escritorio. Habla mucho de cualquier tema. No se ha percatado de que cada visita suya es de alrededor de 30 minutos y me atrasa mi trabajo. En ocasiones hago que estoy escribiendo y me dice que le "atienda" por unos minutos ya que le urge hablar conmigo. De un 100% de las veces que me visita tan solo un 25% tiene que ver con situaciones laborales, el resto no tiene ninguna relación con el trabajo.

- Necesito planear cómo decirle en forma asertiva que no me interrumpa y que respete mis horas laborales

CASO N° 2. Un (a) compañero (a) ha estado comentando cosas fuertes sobre otro (a). Me señala aspectos personales de ese compañero (a), de las cuales no sé si son ciertas o no, pero son muy fuertes. Por lo que he

podido entender el compañero (a) que me hace esos comentarios tiene algún recelo con la otra persona debido a que este lo (a) ascendieron de puesto hace varias semanas.

- Necesito planear cómo decirle que me deje de llevar comentarios de ese tipo, sin afectar nuestra relación de trabajo y personal

CASO N° 3. En mi oficina tengo un subalterno que le gusta mucho la pornografía. Siempre está accesando Internet o bien tiene imágenes en la computadora de personas en poses muy fuertes. No me hace comentarios de ningún tipo pero cada vez que lo visitó a su escritorio tiene abierta imágenes, las cuales quita inmediatamente me ve. También compra periódicos en donde salen chicas con poca ropa, las cuales están en su escritorio. Dicen los compañeros de él que posee una colección de revistas en su escritorio.

- Tengo la tarea de reunirme con él y plantearle un cambio en sus conductas para ello tengo que planear una reunión asertiva sobre el tema.

Las formas de resolver cada caso se leen y exponen en plenaria, grupalmente se elige la forma más asertiva en que se resolvió cada la situación, se identifican sus características, elementos positivos y aspectos a mejorar. Se invita a transferir lo aprendido en los distintos contextos sociales y laborales en pro del bienestar personal y productivo buscando generar comportamientos y un estilo comunicativo saludable.

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto:**	Análisis crítico Participación en las actividades Análisis de casos	Guía de preguntas, análisis crítico visual. Juego de roles Ejercicio emociones Documento de análisis.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Asertividad: Viene del Latín ASSERTUS Y SIGNIFICA: "Afirmación de que algo es cierto" Asertividad es respetarse a sí mismo, respetar a los demás Ser directo, honesto y apropiado. Mantener el equilibrio emocional. Saber decir y saber escuchar.

Comunicación: la comunicación es un medio de conexión o de unión que tenemos las personas para transmitir o intercambiar mensajes.

Criticidad: es la capacidad que tiene la persona de analizarse a sí misma y de analizar a los demás, en las cosas, las circunstancias, las situaciones, viendo lo que tienen de bueno o de malo, hacia donde van y qué se busca con ello.

Convivencia: convivencia es la acción de convivir (vivir en compañía de otro u otros). En su acepción más amplia, se trata de un concepto vinculado a la coexistencia pacífica y armoniosa de grupos humanos en un mismo espacio.

Coherencia personal: Entendemos como coherencia la capacidad de actuar en armonía con las propias convicciones. Convicción, en el sentido que se utiliza, significa conciencia, por lo tanto, coherencia es una actitud que permite relacionar el sistema de creencias de cada uno con la actuación personal.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Pérez, T. (2013). Cambiar para transformar: hacia una nueva ontología del educador para la convivencia escolar. Barranquilla, Colombia. Fondo editorial del Caribe.
- ✓ Jacuna J. y Pujol. L. (2004). La conducta Asertiva como habilidad social. Ministerio de trabajo y asuntos sociales. España.
- ✓ http://dinamicasempresariales.blogspot.com/p/blog-page.html
- ✓ Inteligencia emocional en el trabajo docente. https://sites.google.com/site/actividadinteligenciaemocional/dinamicas-de-grupo-en-inteligencia-emocional.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	DIANA CAROLINA TIBANÁ RIOS – TRABAJADORA SOCIAL	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G.	Instructora	Promover – Ética	Febrero – 2020	Actualización formato guía de aprendizaje.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social – Guía N° 3.
- Duración de la Guía: 12 (10 presenciales – 2 trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

Los argumentos son útiles para convencer a cerca de la conveniencia o no de una posición sin embargo es importante que el aprendiz comprenda la diferencia entre argumento que busca activar procesos meta- cognitivos convirtiéndose en una actividad de orden intelectual y la opinión, que se hace de manera personal, subjetiva e interesada, buscando un beneficio particular y a conveniencia estando escasamente fundamentada. Partiendo de lo anterior, la argumentación se encuentra asociada a nuestros valores y habilidades sociales, comunicativas, puesto que conlleva a poner en práctica nuestra dimensión ética que se hace importante al constituirse en invitación para con el otro como participe.

Comprender las problemáticas a las cuáles se van a ver enfrentados en el ámbito profesional y laboral es otro eje fundamental; por lo tanto es necesario que el aprendiz identifique que habilidades sociales y estrategias posee para afrontar el conflicto social.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL:

Descripción de la(s) Actividad(es)

El Pensamiento Crítico es una de las formas prácticas para la solución de conflictos, y bien aplicado, es uno de sus más grandes éxitos.

Cuando dos o más personas se encuentran frente a un conflicto y desean solucionarlo desde el Razonamiento Critico y la argumentación, es necesario partir de un punto de acuerdo, o un punto de partida definido en el conflicto, además de un objetivo común, de lo contrario, difícilmente se llegara a una buena solución, debatir implica dialogo, y como tal implica escuchar al otro, no tiene sentido si cada cual quiere hablar sin escuchar.
A continuación el Instructor presentara los siguientes casos:

Actividad N° 1. CASO I

La interpretación de las cosas, "CADA QUIEN VE DESDE DONDE LE CONVIENE" e igualmente la comprensión y el quien orienta mis dudas, son generadoras de cuan importante es la lectura critica, la importancia de seguir preguntando, conocer distintos tipos de vista y deducción, no conformarse

Tomado de: MARIO BENEDETTI: Escritor Uruguayo

Beatriz, la polución. Mario Benedetti Dijo el tío Rolando que esta ciudad se está poniendo imbancable de tanta polución que tiene. Yo no dije nada para no quedar como burra pero de toda la frase sólo entendí la palabra ciudad. Después fui al diccionario y busqué la palabra imbancable y no está. El domingo, cuando fui a visitar al abuelo le pregunté qué quería decir imbancable y él se rió y me explicó con buenos modos que quería decir insoportable. Ahí sí comprendí el significado porque Graciela, o sea mi mami, me dice algunas veces, o más bien casi todos los días, por favor Beatriz por favor a veces te pones verdaderamente insoportable. Precisamente ese mismo domingo a la tarde me lo dijo, aunque esta vez repitió tres veces por favor por favor por favor Beatriz a veces te pones verdaderamente insoportable, y yo muy serena, habrás querido decir que estoy imbancable, y a ella le hizo gracia, aunque no demasiada pero me quitó la penitencia y eso fue muy importante. La otra palabra, polución, es bastante más difícil. Esa sí está en el diccionario. Dice, polución: efusión de semen. Qué será efusión y qué será semen. Busqué efusión y dice: derramamiento de un líquido. También me fijé en semen y dice: semilla, simiente, líquido que sirve para la reproducción. O sea que lo que dijo el tío Rolando quiere decir esto: esta ciudad se está poniendo insoportable de tanto derramamiento de semen. Tampoco entendí, así que la primera vez que me encontré con Rosita mi amiga, le dije mi grave problema y todo lo que decía el diccionario. Y ella: tengo la impresión de que semen es una palabra sensual, pero no sé qué quiere decir. Entonces me prometió que lo consultaría con su prima Sandra, porque es mayor y en su escuela dan clase de educación sensual. El jueves vino a verme muy misteriosa, yo la conozco bien cuando tiene un misterio se le arruga la nariz, y como en la casa estaba Graciela, esperó con muchísima paciencia que se fuera a la cocina a preparar las milanesas, para decirme, ya averigüé, semen es una cosa que tienen los hombres grandes, no los niños, y yo, entonces nosotras todavía no tenemos semen, y ella, no seas bruta, ni ahora ni nunca, semen sólo tienen los hombres cuando son viejos como mi padre o tu papi el que está preso, las niñas no tenemos semen ni siquiera cuando seamos abuelas, y yo, qué raro eh, y ella, Sandra dice que todos los niños y las niñas venimos del semen porque este liquido tiene bichitos que se llaman espermatozoides y Sandra estaba contenta porque en la clase había aprendido que espermatozoide se escribe con zeta. Cuando se fue

Rosita yo me quedé pensando y me pareció que el tío Rolando quizá había querido decir que la ciudad estaba insoportable de tantos espermatozoides (con zeta) que tenía. Así que fui otra vez a lo del abuelo, porque él siempre me entiende y me ayuda aunque no exageradamente, y cuando le conté lo que había dicho tío Rolando y le pregunté si era cierto que la ciudad estaba poniéndose imbancable porque tenía muchos espermatozoides, al abuelo le vino una risa tan grande que casi se ahoga y tuve que traerle un vaso de agua y se puso bien colorado y a mí me dio miedo de que le diera un patatús y conmigo solita en una situación tan espantosa. Por suerte de a poco se fue calmando y cuando pudo hablar me dijo, entre tos y tos, que lo que tío Rolando había dicho se refería a la contaminación atmosférica. Yo me sentí más bruta todavía, pero enseguida él me explicó que la atmósfera era el aire, y como en esta ciudad hay muchas fábricas y automóviles todo ese humo ensucia el aire o sea la atmósfera y eso es la maldita polución y no el semen que dice el diccionario, y no tendríamos que respirarla pero como si no respiramos igualito nos morimos, no tenemos más remedio que respirar toda esa porquería. Yo le dije al abuelo que ahora sacaba la cuenta que mi papá tenía entonces una ventajita allá donde está preso porque en ese lugar no hay muchas fábricas y tampoco hay muchos automóviles porque los familiares de los presos políticos son pobres y no tienen automóviles. Y el abuelo dijo que sí, que yo tenía mucha razón, y que siempre había que encontrarle el lado bueno a las cosas. Entonces yo le di un beso muy grande y la barba me pinchó más que otras veces y me fui corriendo a buscar a Rosita y como en su casa estaba la mami de ella que se llama Asunción, igualito que la capital de Paraguay, esperamos las dos con mucha paciencia hasta que por fin se fue a regar las plantas y entonces yo muy misteriosa, vas a decirle de mi parte a tu prima Sandra que ella es mucho más burra que vos y que yo, porque ahora sí lo averigüé todo y nosotras no venimos del semen sino de la atmósfera

Con base en la lectura, responda las siguientes preguntas:

a. Identifique que llevo a las preguntas de Beatriz?.
b. ¿Por qué desde un comienzo se le enredaron las respuestas?
c. ¿Qué base tenia Beatriz, para creerle al abuelo?
d. ¿Por qué consulto a Rosita?
e. ¿En su opinon los Diccionarios si clarifican con la respuesta a su respectiva duda?
f. ¿Recuerda usted que le haya ocurrido algo semejante? ¿Cómo fue?
g. ¿Cuál es la lección que le dejo la lectura? ¿Hoy en dia vemos claridad en la comunicación masiva, wasap, face, noticiarios etc?
h. ¿Cuál considera usted es un elemento esencial para la resolución de un conflicto y porque?

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.2 ACTIVIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

Actividad N° 1. La lectura como estrategia de aprendizaje

Esta actividad tiene como propósito que el aprendiz estructure su conocimiento esclareciendo los términos a utilizar y su relación con la realidad compleja que se pretende explicar.

Para ello, inicialmente se le propondrá al aprendiz relacionarse con los diferentes conceptos concernientes al desarrollo del pensamiento crítico y argumentativo a través del texto **Características del pensamiento crítico y la argumentación, del cual realizara un mapa conceptual.**

Nota: En un congreso de escritores, al hablar sobre la diferencia entre contar un cuento o escribirlo, García Márquez contó lo que sigue, "Para que vean después cómo cambia cuando lo escriba".

Imagínese usted un pueblo muy pequeño donde hay una señora vieja que tiene dos hijos, uno de 17 y una hija de 14. Está sirviéndoles el desayuno y tiene una expresión de preocupación. Los hijos le preguntan qué le pasa y ella les responde:

-No sé, pero he amanecido con el presentimiento de que algo muy grave va a sucederle a este pueblo.

Ellos se ríen de la madre. Dicen que esos son presentimientos de vieja, cosas que pasan. El hijo se va a jugar al billar, y en el momento en que va a tirar una carambola sencillísima, el otro jugador le dice:

-Te apuesto un peso a que no la haces.

Todos se ríen. Él se ríe. Tira la carambola y no la hace. Paga su peso y todos le preguntan qué pasó, si era una carambola sencilla. Contesta:

-Es cierto, pero me ha quedado la preocupación de una cosa que me dijo mi madre esta mañana sobre algo grave que va a suceder a este pueblo.

Todos se ríen de él, y el que se ha ganado su peso regresa a su casa, donde está con su mamá o una nieta o en fin, cualquier pariente. Feliz con su peso, dice:

-Le gané este peso a Dámaso en la forma más sencilla porque es un tonto.

-¿Y por qué es un tonto?

-Hombre, porque no pudo hacer una carambola sencillísima estorbado con la idea de que su mamá amaneció hoy con la idea de que algo muy grave va a suceder en este pueblo.

Entonces le dice su madre:

-No te burles de los presentimientos de los viejos porque a veces salen.

La pariente lo oye y va a comprar carne. Ella le dice al carnicero:

-Véndame una libra de carne -y en el momento que se la están cortando, agrega-: Mejor véndame dos, porque andan diciendo que algo grave va a pasar y lo mejor es estar preparado.

El carnicero despacha su carne y cuando llega otra señora a comprar una libra de carne, le dice:

-Lleve dos porque hasta aquí llega la gente diciendo que algo muy grave va a pasar, y se están preparando y comprando cosas.

Entonces la vieja responde:

-Tengo varios hijos, mire, mejor deme cuatro libras.

Se lleva las cuatro libras; y para no hacer largo el cuento, diré que el carnicero en media hora agota la carne, mata otra vaca, se vende toda y se va esparciendo el rumor. Llega el momento en que todo el mundo, en el pueblo, está esperando que pase algo. Se paralizan las actividades y de pronto, a las dos de la tarde, hace calor como siempre. Alguien dice:

-¿Se ha dado cuenta del calor que está haciendo?

-¡Pero si en este pueblo siempre ha hecho calor!

(Tanto calor que es pueblo donde los músicos tenían instrumentos remendados con brea y tocaban siempre a la sombra porque si tocaban al sol se les caían a pedazos.)

-Sin embargo -dice uno-, a esta hora nunca ha hecho tanto calor.

-Pero a las dos de la tarde es cuando hay más calor.

-Sí, pero no tanto calor como ahora.

Al pueblo desierto, a la plaza desierta, baja de pronto un pajarito y se corre la voz:

-Hay un pajarito en la plaza.

Y viene todo el mundo, espantado, a ver el pajarito.

-Pero señores, siempre ha habido pajaritos que bajan.

-Sí, pero nunca a esta hora.

Llega un momento de tal tensión para los habitantes del pueblo, que todos están desesperados por irse y no tienen el valor de hacerlo.

-Yo sí soy muy macho -grita uno-. Yo me voy.

Agarra sus muebles, sus hijos, sus animales, los mete en una carreta y atraviesa la calle central donde está el pobre pueblo viéndolo. Hasta el momento en que dicen:

-Si este se atreve, pues nosotros también nos vamos.

Y empiezan a desmantelar literalmente el pueblo. Se llevan las cosas, los animales, todo.

Y uno de los últimos que abandona el pueblo, dice:

-Que no venga la desgracia a caer sobre lo que queda de nuestra casa -y entonces la incendia y otros incendian también sus casas.

Huyen en un tremendo y verdadero pánico, como en un éxodo de guerra, y en medio de ellos va la señora que tuvo el presagio, clamando:

-Yo dije que algo muy grave iba a pasar, y me dijeron que estaba loca.

FIN

El instructor(a) aclarara dudas frente a cada una de las características del pensamiento crítico y argumentativo. Para fomentar el proceso de lectura se impartirá la **lectura de un libro** durante el proceso de formación; entre algunos propuestos se encuentran: *Al pueblo nunca le toca* de Álvaro Salom Becerra, *perdonar lo imperdonable* de Claudia Palacios o *los cuatros acuerdos* de Miguel Ruiz .

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTOS Y TEORIA)

Descripción de la actividad

MASS MEDIA

Estar informados acerca de los sucesos nacionales e internacionales es de vital importancia ya que en un mundo globalizado es necesario conocer lo que está sucediendo para poder ubicarnos dentro de los contextos en los cuáles estamos inmersos y en los que actuamos día a día. El instructor(a) pedirá a los aprendices que indaguen sobre una noticia económica, política o social que haya transcurrido sobre la última semana, en donde establezcan fuentes y contexto con el fin de debatirla en clase generando una postura crítica y argumentativa.

En grupos de 4 o 5 aprendices debatirán cada una de los artículos noticiosos aplicando el pensamiento crítico. Posterior a ello, se preparara y desarrollara por grupo el desarrollo de la noticia haciendo uso de las MASS MEDIA, en el mismo harán uso de la creatividad que contenga el resultado del pensamiento crítico desarrollado en el debate.

Este ejercicio pretende facilitar la interacción idónea y el contacto con buenos modelos de expresión que permitan la familiarización con vocablos, giros y construcción de frases y períodos que puedan ser asimilados en el caudal lingüístico del aprendiz para ser utilizados en los diferentes ámbitos de la vida laboral y social. Para analizar la ejecución del ejercicio se proyectara el video "Homero el malo" y se reflexiona en torno al mismo.

http://todoseriesok.blogspot.com.co/2013/03/los-simpson-temporada-6-capitulo-9.html

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

3.4 TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Descripción de la(s) Actividad(es):

Actividad N° 1. **RESOLUCION DE CONFLICTOS**

Desde sus orígenes y a través del tiempo el hombre ha demostrado que es un ser social "EL HOMBRE ES UN SER SOCIABLE POR NATURALEZA" J.J. ROSSEAU, debido a que está en la constante necesidad de entrar en contacto con los demás, lo cual lo ha llevado a crear complejas formas de convivencia. Pero a pesar de que estas

formas permiten en algún grado la relación del ser humano con otros de su misma especie, estas relaciones no son del todo armónicas. Dentro de esta dinámica social, siempre se han presentado enfrentamientos entre dos o más partes, ocasionado general mente por un choque de intereses, valores o acciones. A este ingrediente de la sociedad misma se le conoce con el nombre de conflicto. Este puede ser positivo o negativo según la solución que se le dé. Permite ser conducido, transformado y superado pues al ser parte de su dinámica el hombre lo puede modificar. Donde hay vida hay conflicto. El conflicto es inherente al hombre por su diferencia y subjetividad.

Analizando de cerca la historia de la humanidad, vemos claramente la presencia de diversos conflictos. En muchas ocasiones en que el ser humano se encuentra ante un conflicto de diferente causa, opta por la salida violenta. La violencia es la coacción física o psicológica ejercida sobre una o varias personas para afectar su voluntad y así obligarla a actuar de determinada forma. Observamos entonces, que en la historia del hombre el conflicto siempre se ha presentado y que una forma común de solucionar estos conflictos ha sido por medio de la violencia.

Enfoques de resolución de conflictos dentro de la sociedad:

- Armado: cuando se presenta el conflicto, se debe disponer del poder suficiente para coartar o exterminar al otro. Como vemos no posee puntos positivos pues la victoria del uno seria la derrota del otro, ocasionando resentimientos y venganzas. Tiene un alto costo tanto en vidas humanas como en el aspecto socioeconómico.
- Macro: plantea soluciones generales ante el conflicto se tiende a resaltar la cobertura y no la solución en sí. Desafortunadamente desconoce la particularidad o singularidad del conflicto y esto ocasiona que la solución sea descontextualizada y poco viable.
- Dialógico: propone el dialogo como forma de solución del conflicto, pues este permite ir directamente a los involucrados y conocer sus argumentos. No desconoce las diferencias particulares y culturales. Permite que los individuos se conozcan y esto permite generar un respeto ante la posición y argumento del otro. Se asume con profunda fe en que es posible solucionar el conflicto por vía diferente al uso de la violencia, permite recuperar la esperanza y confianza en el hombre y en su capacidad racional para solucionar los problemas de convivencia en su vida cotidiana.
- Pedagógico: centra su visión en el desarrollo de estrategias de aprendizajes éticos y morales que se desarrollan de igual forma que los cognitivos. Se debe aprender a expresar los conflictos para evitar así las cargas emocionales que conlleven a la agresión. Posteriormente se aprenderá a solucionarlos de forma positiva donde las soluciones serán concertadas y no impuestas.

Después de analizar estos enfoques sobre el conflicto y sus posibles soluciones, podemos creer que es probable crear un modelo alternativo al uso de la violencia, para la solución de conflictos existentes en nuestra sociedad. Desde diferentes perspectivas, podemos crear un modelo integral, que nos permita vivir en sociedades más pensadas donde el valor del argumento sea superior a la fuerza de la violencia. No se trata de idealizar la paz, ni entenderla como la ausencia del conflicto, pues esto sería desconocer la importancia del conflicto como eje

dinamizador de reflexión personal y social y el valioso aporte que esto realiza a la construcción de tejido social. Tampoco de verla como un estado utópico de armonía entre los hombres, pues aunque debemos tener fe en la conciencia del hombre y su sentido de justicia, las diferencias siempre estarán presentes y se expresaran de una u otra forma en conflicto de intereses.

Se dividen los aprendices en grupos y de acuerdo a los enfoques de resolución de conflictos deberán proponer 3 alternativas para solucionar el conflicto, al terminar se socializa con el grupo.

Actividad No. 2 CASO II

JUAN Y SU CUADRILLA



Juan es jefe de un grupo de 25 trabajadores, a ellos les corresponde instalar, supervisar y evaluar la red eléctrica de un conjunto habitacional, a Eduardo le corresponde evaluar el estado de la red eléctrica de la manzana C y encuentra varias casas con los contadores de la luz adulterados para minimizar el consumo, los propietarios de las casas comprometidas con el hecho se reúnen y acuerdan sobornar a Eduardo para que en el informe no reporte la situación encontrada. Eduardo acepta el dinero ofrecido y pasa el informe sin la novedad encontrada. Cuando los compañeros de Eduardo se enteran de la situación se genera bastante malestar en el equipo, generando un gran deterioro en las relaciones interpersonales que han afectado el rendimiento del grupo. Juan como jefe responsable se entera del hecho y debe tomar la decisión con respecto a Eduardo, teniendo en cuenta que este lleva 12 años de trabajo con la empresa, que es además su amigo y que siempre ha mantenido una buena conducta. Además de esto debe buscar estrategias para mejorar tanto la comunicación como el bajo ritmo de trabajo.

Estimado Aprendiz si usted fuera Juan que estrategias utilizaría. Por favor ubicarlas en la matriz que encuentra a continuación colocándole la respectiva puntuación y sustentando su respuesta, luego de realizada la actividad, usted deberá seleccionar dos compañeros con los cuales compartirá su actividad, sacarán una solución y se prepararán para la plenaria grupal*:*

ALTERNATIVAS	Identificación de VENTAJAS	Identificación de DESVENTAJAS
ALTERNATIVA 1		
ALTERNATIVA 2		

ALTERNATIVA 3		

Ambiente Requerido: ambiente convencional

Materiales: hojas de papel, lápices, TV, computador.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño:** **Evidencias de Producto y** **Evidencias de glosario:**	Asistencia- participación Argumentación, análisis y aporte en la construcción de conocimiento.	Listas de asistencia, participación verbal y en los debates. Exposiciones (MASS MEDIA), desarrollo de guías, matriz de análisis del conflicto y búsqueda de soluciones asertivas. Exposiciones, desarrollo de guías (entrega oportuna física y digital)

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Argumentación: Se denomina argumentación a la exposición de razones que justifican algo, por ejemplo una idea, un hecho, una conducta, etcétera. La argumentación para ser válida y creíble debe realizarse en base a pruebas y razonamientos fundados.

Asertividad: La habilidad de expresar nuestros deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atentar contra los demás. Negociando con ellos su cumplimiento

Autorregulación: Se refiere a aquella capacidad que dispone una entidad, asociación, organización o institución de regularse a sí misma en base a un monitoreo y control voluntario que tendrá lugar desde sus propias instalaciones y recursos.

Conflicto: Un conflicto es una situación que implica un problema, una dificultad y puede suscitar posteriores enfrentamientos, generalmente, entre dos partes o pueden ser más también, cuyos intereses, valores y pensamientos observan posiciones absolutamente disímiles y contrapuestas.

Critica: Conjunto de opiniones o juicios que responden a un análisis y que pueden resultar positivos o negativos. Con uno u otro, no debe dejar de ser constructiva

Habilidades sociales: Son un conjunto de capacidades que permiten el desarrollo de un repertorio de acciones y conductas que hacen que las personas se desenvuelvan eficazmente en sociedad, estas habilidades están formadas por un amplio abanico de ideas, sentimientos, creencias y valores que son fruto del aprendizaje y la experiencia.

Empatía: Es la capacidad para ponerse en los zapatos del otro (NO QUEDARSELOS) y saber lo que siente e incluso lo que puede estar pensando.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ Peña Avila .Nelsy. Guía de Aprendizaje promover la interacción idónea Numero 2, centro de electricidad electrónica y comunicaciones, Bogotá, 2012.
- ✓ Inteligencia emocional y conceptos afines: Autoestima sana y habilidades sociales. Roca, E, Juan, RM y polos.
- ✓ GABO: Premio Nobel de Literatura. Nacido en Colombia
- ✓ Mario Benedetti
- ✓ McAlister, R. (2001). Argumentation and a design for learning. (CALRG Report No.197). Available from http:// iet.open.ac.uk/pp/s.r.mcalister/personal/197.pdf.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	John W. Higuita Valencia y John Alexander Peñuela	Instructora	Promover – Ética	Marzo / 2016

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Mayra Lorena Sabogal G.	Instructora	Promover – Ética	Febrero – 2020	Actualización formato guía de aprendizaje.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación**: N/A
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 1. Contextualización SENA
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Reciba un cordial saludo de bienvenida al proceso de inducción. El propósito de esta etapa, consiste en brindar nociones precisas acerca de la formación profesional integral SENA, bajo la modalidad titulada virtual.

En esta primera guía usted reconocerá al equipo de instructores que le acompañarán en el proceso, además se contextualizará sobre los lineamientos institucionales para adaptarse a su lugar de estudio con motivación y empoderamiento.

Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las acciones propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Foro social

Este es un espacio creado para el encuentro entre aprendices e instructores, donde se pueden compartir expectativas e intereses. Aquí se busca crear lazos de compañerismo, esparcimiento y reflexión. Para iniciar, se debe realizar una presentación personal compartiendo su experiencia profesional y seguidamente responder la pregunta:

- ¿Cuáles son sus expectativas frente a la especialidad en curso y cómo cree que esta le ayudará en su formación profesional?

A continuación, se describen los pasos para participar en el foro social:

- Ingrese a la siguiente ruta: Inducción / Contextualización SENA / Foro social.

- Lea las orientaciones dadas en el espacio de discusión y dé clic en Responder**.**
- Digite el asunto y el contenido del mensaje.
- Finalmente, dé clic en Enviar**.**

Nota: esta actividad no es calificable, pero deberá realizarse como condición de entrada.

3.2. Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA.

La actividad propuesta tiene por objeto establecer un diagnóstico sobre el grado de dominio de cada participante frente a la temática trabajada: Contextualización del SENA. Para ello, se propone resolver un cuestionario en el cual debe identificar elementos de la misión, de la imagen institucional, los recursos que componen el ambiente virtual, dónde se desarrollará su proceso formativo y los roles que lo acompañarán.

Para realizar exitosamente la evidencia usted debe:

1. Realizar las lecturas presentadas en la siguiente ruta: Inducción / Contextualización SENA / Material de formación 1.

2. Dar clic en la carpeta Inducción / Contextualización SENA / Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA. Contestar las preguntas propuestas y dar clic en el botón Enviar.

El Aprendiz tendrá 3 oportunidades para responder y la plataforma calificará automáticamente el desempeño con la calificación más alta.

Nota: esta actividad es calificable.

3.3. Ambiente Requerido

Ambiente virtual de aprendizaje

Material de formación

- Contextualización SENA

Material de apoyo

- Reglamento Aprendiz SENA
- Himno del SENA
- Historia del SENA contada por Rodolfo Martínez Tono
- Inducción Símbolos del SENA

4. ACTIVIDAD DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia conocimiento Cuestionario: Dinámica organizacional del SENA	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Cuestionario Rúbrica de conocimiento

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplica los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y ayudado a ser formado a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM.*
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero Julio (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N.A.
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 2. MI ambiente formativo.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Reciba un cordial saludo de bienvenida a la actividad 2, que aborda la temática sobre la inducción a la formación titulada virtual SENA. En esta guía usted reconocerá los

elementos técnicos y metodológicos que le permitirán desarrollar con éxito las actividades programadas durante su proceso formativo.

Entre otros aspectos se abordarán las siguientes temáticas: identificación de las dependencias que conforman el centro de formación al que usted se encuentra vinculado, fases del proceso formativo y herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad es necesario estudiar los materiales de formación, explorar los recursos complementarios y hacer consultas en diferentes fuentes de información.

Se sugiere leer en su totalidad el documento para desarrollar cada una de las actividades propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Cuestionario: Mi ambiente de formación

Con el objetivo de identificar y apropiar conceptos relacionados con las herramientas disponibles en el ambiente de formación, lo invitamos a desarrollar las preguntas del mencionado cuestionario; para desarrollarlo, tenga en cuenta las siguientes indicaciones:

1. Consultar los tutoriales sobre el manejo de la plataforma, ubicados en la siguiente ruta: Inducción / Mi ambiente de formación / Material de apoyo 2.

2. De clic en el Cuestionario, ubicado en: / Inducción / Mi ambiente de formación / Cuestionario: Mi ambiente de formación.

3. Al terminar dé clic en Enviar.

Nota: esta actividad no es calificable, sin embargo le permitirá comprender, interpretar y evaluar sus capacidades y habilidades frente a su desempeño en el ambiente de formación.

3.2. Estudio de caso: La oportunidad de formarme

Esta actividad tiene como propósito que el Aprendiz reconozca la excelente oportunidad que tiene al ingresar a la formación titulada virtual, que no se atemorice ante las diferentes situaciones que se le presentan durante su desarrollo y aplique estrategias para permanecer, avanzar y terminar con éxito la formación.

Se plantea una situación real que el Aprendiz podría enfrentar durante el proceso formativo a partir de un caso. Confronte el problema con su realidad y punto de vista para determinar una posible solución.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura presentada en la siguiente ruta: / Inducción / Mi ambiente de formación / Material de formación 2.

2. Realice la lectura del "Estudio de caso: La oportunidad de formarme" ubicado en la siguiente ruta: / Inducción/ Mi ambiente de formación / Estudio de caso: La oportunidad de formarme.

3. Plantee la solución al caso en un procesador de texto y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Mi ambiente de formación / Estudio de caso: La oportunidad de formarme. Adjunte el archivo dé clic en enviar.

Nota: esta actividad es calificable.

3.3. Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo

A través de un dibujo o gráfico, represente las dependencias del centro de formación al cual se encuentra vinculado (Centro desde el cual lo atiende el SENA), destacando el propósito de cada una y los servicios que le presta.

Para desarrollar esta actividad:

1. Debe leer el material disponible en la siguiente ruta: / Inducción / Mi ambiente de formación / Material de formación 2.

2. Consultar en la página web del SENA la información relacionada con los centros de formación adscritos a la entidad. Para ello debe ingresar al siguiente enlace: http://www.sena.edu.co/es-co/regionales/Paginas/default.aspx y ubicar dentro de la región, la ciudad y el centro que brinda la formación.

3. Despliegue la creatividad plasmando en un dibujo la información solicitada. Utilizar colores para distinguir cada dependencia, (tener en cuenta los colores institucionales) cuadros de texto con mayúsculas o minúsculas según el orden jerárquico de áreas a dibujar. Para la evidencia solicitada puede hacer usos de programas de diseño si los sabe utilizar, o de forma manual, realizar el dibujo, escanearlo y enviarlo a través del

enlace dispuesto en la plataforma disponible en la siguiente ruta: Inducción / Mi ambiente de formación / Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo.

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Ciérrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.4. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.5 Materiales

Material de formación

- Mi ambiente de formación

Material de apoyo

- Demo navegación de la plataforma

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia desempeño. Estudio de caso: La oportunidad de formarme.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje.	Estudio de caso. Rúbrica de desempeño.
Evidencia producto. Representación gráfica: Reconociendo mi ambiente formativo.	Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Representación gráfica. Rúbrica de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base a los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplica los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que tiene y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM.*
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero, Julio, (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN, (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto, (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.
- SENA. (2018). Portal Institucional. Recuperado de http://www.sena.edu.co/Paginas/Inicio.aspx

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N.A.
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 3. Trabajo colaborativo.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.
- **Duración de la Guía:** 3 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

El propósito de esta actividad es fortalecer la interacción entre aprendices e instructores a través del uso eficiente de las herramientas de comunicación disponibles en el LMS. En esta guía, se estudiarán las normas de comunicación en la web (Netiquetas), características de la herramienta de comunicación sincrónica Blackboard Collaborate y

los principales aspectos a tener en cuenta para el trabajo colaborativo.

Se sugiere leer en su totalidad la presente guía, para desarrollar cada una de las actividades propuestas a tiempo y cumplir con la evidencia calificable de manera exitosa.

Recuerde que contará con la colaboración del Instructor asignado y del Equipo Ejecutor de la Formación (EEF), para avanzar efectivamente en su ruta de aprendizaje

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Conformación de grupos de trabajo

Para el desarrollo de esta actividad, usted debe asistir a la conferencia web programada por su Instructor (sesión de Collaborate), donde se darán las orientaciones necesarias para la conformación de los grupos de trabajo.

Nota: la asistencia y participación en este espacio no es calificable, pero si, de vital importancia para el desarrollo de la actividad **Relato trabajo colaborativo**.

Para tener una buena comprensión de la temática trabajada debe leer el material de formación 3 y el material de apoyo 3.

3.2. Relato: Trabajo colaborativo.

La actividad propuesta tiene por objeto realizar un relato que incluya los principales aspectos del trabajo colaborativo, tales como:

- Definición de trabajo colaborativo
- Características

- Ventajas

- Elementos

También es importante que incluya en el relato de qué manera usted como Aprendiz podría aplicar el trabajo colaborativo en la fase lectiva próxima a iniciar.

Tenga en cuenta que para redactar un relato debe narrar de forma breve pero con algunos detalles significativos sobre el tema a tratar, agréguele elementos secuenciales, tales como el orden que se lleva a cabo para realizar un excelente trabajo colaborativo. Recuerde que la narración debe ser motivante al leerlo. La extensión del relato no debe superar las dos páginas, con espacio doble, letra arial, tamaño 12.

Aspectos a tener en cuenta para desarrollar esta actividad:

1. Realice las lecturas presentadas en la siguiente ruta: / Inducción / Trabajo colaborativo / Material de formación 3.

2. Elabore el relato en un procesador de texto y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Trabajo colaborativo / Relato: Trabajo colaborativo. Recuerde que recibirá retroalimentación por parte del Instructor que lo llevará a reflexionar frente al aprendizaje logrado.

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Ciérrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.3. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4 Materiales

Material de formación

- Trabajo colaborativo

Material de apoyo

- Instrucciones para sesiones de Blackboard Collaborate
- Manual para ingresar a una sesión de Blackboard Collaborate.

4. ACTIVIDAD DE EVALUACIÓN

Evidencia de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia producto. Relato: Trabajo colaborativo.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Relato. Rúbrica de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplican los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más alto.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuentes, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM.*
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero, Julio (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*,

España

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnicos y Tecnologías de la Modalidad Titulada Virtual.
- **Código del Programa de Formación:** N.A.
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto:** Inducción Formación virtual.
- **Actividad de Proyecto:** Actividad 4. Mi alternativa productiva.
- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, asignados al proceso de inducción.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Concretar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa de formación con base en la política institucional.
- **Duración de la Guía:** 2 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz:

Esta actividad tiene como objetivo estudiar el portafolio de la etapa productiva del SENA y reconocer sus características y alternativas.

En esta guía abordaremos las siguientes temáticas: procesos de evaluación SENA, plan de mejoramiento, portafolio de evidencias y alternativas de la etapa productiva.

Se sugiere primero leer la guía de aprendizaje en su totalidad, para que reflexione, analice, asocie con su experiencia y escriba con originalidad, sustentando manejo y claridad de los conceptos socializados. Recuerde que siempre contará con la colaboración del Instructor para avanzar en el proceso.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Portafolio: Mis evidencias

El Portafolio de evidencias digital, es una herramienta en la plataforma virtual institucional, que permite al Aprendiz, consolidar y presentar sus evidencias del programa de formación para su control y seguimiento en medio digital.

Para el desarrollo de esta actividad, es necesario leer el material de formación y consultar el material de apoyo para apropiar la dinámica y afianzar los conceptos compartidos en este proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice la lectura del material de formación presentado en la siguiente ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva / Material de formación 4.

2. Si desea ampliar la información consulte el video sobre el portafolio de evidencias a la ruta: Inducción / Mi alternativa productiva/ Material de apoyo 4

3. Elabore el portafolio en un documento Word o en la herramienta ofimática preferida y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva / Portafolio: Mis evidencias.

Nota: si al momento de enviar el archivo, el sistema genera el error: "Archivo inválido", debe tener en cuenta que este error se genera cuando tiene el archivo abierto. Ciérrelo y adjunte nuevamente el documento. Esta actividad es calificable.

3.1. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva

Después de consultar el material de formación, reflexione en torno a las alternativas brindadas para el desarrollo de la etapa productiva ofrecidas por el SENA. Considere la opción que más se acomoda a su realidad y realice un resumen, exprese sus ideas argumentando su posición, relacione otras referencias y terminé con una conclusión.

Para desarrollar esta actividad:

1. Realice las lecturas presentadas en la siguiente ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva/ Material de formación 4.

2. Elabore el resumen en un documento y envíelo a través de la ruta: / Inducción / Mi alternativa productiva / Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.

Nota: Esta actividad es calificable.

3.2. Ambiente Requerido

- Ambiente virtual de aprendizaje

3.4 Materiales

Material de formación

- Mi alternativa productiva

Material de apoyo

- Etapa productiva
- Portafolio aprendiz SENA

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia desempeño. Portafolio: mis evidencias.	Realiza las actividades utilizando eficientemente la metodología, los recursos y ambientes de aprendizaje.	Portafolio Rúbrica de desempeño
Evidencia producto. Resumen: Proyección de elección alternativa productiva.	Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado.	Resumen Rúbrica de producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ambiente virtual de aprendizaje: espacio académico donde se ingresa para el desarrollo del programa de formación.

Autoevaluación: evaluación subjetiva del propio desempeño frente a las metas trazadas.

Competencia: es la capacidad de desempeño partiendo del desarrollo de comportamientos sociales, afectivos y habilidades cognoscitivas, psicológicas, sensoriales y motoras que permiten llevar a cabo adecuadamente un papel, un desempeño, una actividad o una tarea.

Competencia laboral: capacidades de una persona para desempeñar funciones productivas con base en los estándares de calidad establecidas por el sector productivo.

Cooperación: apoyo y socialización de la temática para la construcción de conocimiento.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Contenidos: conjunto de saberes o temáticas tratadas en un material de formación, texto o multimedia.

Criterios de desempeño: son una descripción de los requisitos de calidad para el resultado obtenido en el desempeño laboral; permiten establecer si el trabajador alcanza o no el resultado descrito en el elemento de competencia.

Criterios de evaluación: son los que señalan el nivel de logro que deben alcanzar los aprendices en su proceso de formación y que permiten la valoración final por parte del docente.

Diseño curricular: se refiere al conjunto de competencias básicas, objetivos, contenidos, criterios metodológicos y de evaluación en acciones educativas o laborales.

Elemento de competencia laboral: es la información de lo que una persona puede desempeñar en una tarea laboral y expresada en los conocimientos, rango de aplicación, criterios de desempeño, etc.

Estrategias metodológicas: es la mezcla de métodos y medios didácticos que aplican los instructores o aprendices para facilitar el aprendizaje.

Etapa lectiva: período de tiempo en el que el Aprendiz se forma en aulas y ambientes educativos de carácter institucional.

Etapa productiva: es el proceso en el que el Aprendiz puede aplicar sus habilidades y destrezas obtenidas en la etapa lectiva y es ayudado en su formación a un nivel más amplio por la empresa que lo acoge. Su duración hace parte del proceso de formación.

Evaluación del aprendizaje: es el juicio que evalúa el proceso, refiriéndose al conocimiento y habilidades adquiridas y sobre los logros alcanzados por el alumno.

Evidencias de aprendizaje: pruebas de aprendizaje en el proceso de formación que se recolectan por medio de métodos y técnicas, así como evidencias de conocimiento, producto o desempeño para poder reconocer los logros obtenidos por el alumno.

Evidencias de conocimiento: son manifestaciones relacionadas con el saber para desenvolverse y adaptarse a una situación nueva, cotidiana o de riesgo.

Evidencias de desempeño: son pruebas relacionadas con la forma como el Aprendiz ejecuta una actividad y obtiene un resultado, a partir de su conocimiento, habilidad y actitudes y así identificar en su proceso, lo que ha asimilado y lo que le falta por alcanzar.

Evidencias de producto: resultado que se obtiene del desarrollo de una actividad propuesta al Aprendiz en la formación, que se materializa en un producto (artículo, material u objeto).

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Fuente, Norma (2003). *Trabajo colaborativo. Curso de capacitación ITESM.*
- Moreno, Bayardo Guadalupe (1994). *Didáctica, fundamentación y Práctica*. México, Progreso.
- Villalobos, Pérez Cortés. (2002). *Didáctica integrativa y el proceso de aprendizaje*. México, Trillas.
- Cabero, Almero, Julio, (1998). *e-actividades*. México, Eduformas.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN, (2012). *Educación Inclusiva. Iguales en la diversidad*, Colombia, Formación en red.
- Collazos, Cesar Alberto (1992). *Aprendizaje Colaborativo: un cambio en el rol del profesor*, España.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Patricia Carmona	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María Cecilia Aroca Díaz	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018
	María De Los Ángeles Ospina	Soporte Didáctico Pedagógico	Grupo de Formación Virtual y a Distancia	13/04/2018

PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES POR FASES

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Análisis

SENA

cc BY NC SA

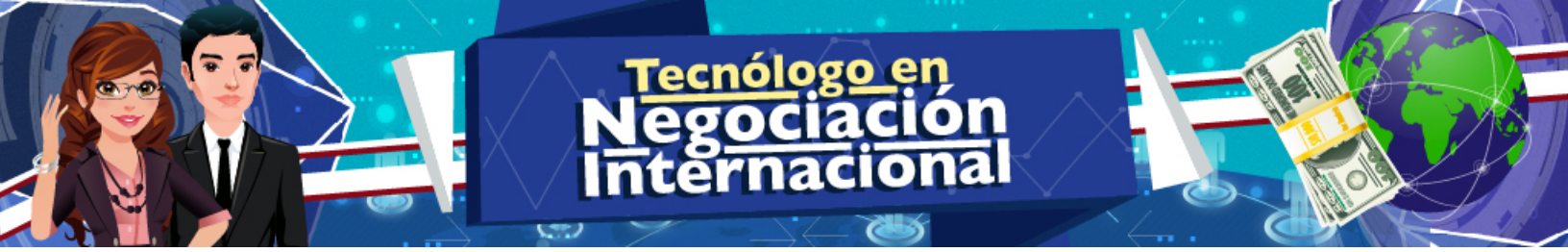


Tabla de contenido

Fase Análisis 1

Actividad de proyecto 1 1
Actividad de aprendizaje 1 1

Actividad de proyecto 2 5
Actividad de aprendizaje 2 5

Créditos 9



Fase Análisis

Al tomar la decisión de incursionar en mercados internacionales, las empresas exportadoras deben determinar el producto o servicio a exportar, por lo tanto, en esta fase se realiza un análisis del mercado para detectar oportunidades y amenazas; así como los riesgos a los que se enfrentan en la actividad exportadora, que pueden ser de tipo comercial, de mercado, políticos, legales, entre otros, que afectan sus operaciones y el riesgo de impago o del incumplimiento del contrato.

Actividad de proyecto 1

Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 1

Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes

Teniendo en cuenta que el mundo se encuentra cada vez más globalizado, la inserción a escenarios internacionales es un proceso que día a día es más natural y fluido, por lo que las empresas necesitan afrontar los retos que dicho proceso exige, saber identificar oportunidades en la dinámica mundial, implementando nuevas ideas de negocios o reestructurándose para enfrentar este reto.

Como primera ventana al cumplimiento de lo propuesto en el programa de formación **Tecnólogo en Negociación Internacional**, usted debe identificar las oportunidades de mercado a nivel nacional, mediante el análisis de los sectores y subsectores de la economía colombiana con una visión exportadora; a través del desarrollo de los contenidos, también debe prepararse para ser capaz de leer en los hechos económicos y políticos, las nacientes tendencias de consumo y el comportamiento de los ciudadanos.

Además, aprenderá a determinar y seleccionar los productos y servicios que son objeto de oferta en los mercados internacionales y analizar posibles acuerdos comerciales con países según su actividad económica; es importante también

como proceso integral, saber la importancia de elaborar un proyecto de vida, lo que se busca con este, es planear a futuro las cosas que se necesitan y las que se quieren hacer en la vida.

Cabe mencionar que adicionalmente se adquirirá la capacidad de producir y comprender textos en inglés, mejorar la práctica regular del uso de estructuras gramaticales que le permitan tener un valor adquirido en su formación para abrirse campo hacia el mundo laboral y contribuir la optimización de su productividad laboral y su capacidad de concentración.

Resultados de aprendizaje:

- **260101011-01:** Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa.

- **260101011-02:** Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con al uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa.

- **260101011-04:** Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización.

- **210101008-02:** Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.

- **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.

- **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.

- **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.

Duración: 238 horas.

Materiales de formación:



La oferta exportable de bienes y servicios



Personal information



Planeación estratégica DOFA para el proyecto de vida

Actividad de proyecto 2

Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 2

Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda

La naturaleza cada vez más global de los mercados y la competencia han incrementado la necesidad de realizar investigación de mercados en entornos internacionales, adquiriendo importancia el conocimiento del conjunto de características que presentan los mercados para incursionar en los mismos con garantías y posibilidades de éxito, evitando la pérdida de esfuerzos y recursos.

Conducir la investigación del marketing internacional es mucho más complejo que la investigación de mercados al interior de un país, sin embargo, los pasos para la investigación de mercados son aplicables en la investigación de mercados internacionales, puesto que el ambiente que prevalece en los países, las unidades culturales y los mercados internacionales son considerados en ambas. Para tener un acercamiento con el mercado meta al cual quiere incursionar, es recomendable realizar un análisis sobre las estadísticas comerciales de las exportaciones e importaciones, los índices de precios, los socios comerciales y los canales de comercialización; también es necesario incluir los ambientes comerciales, gubernamentales, legales, económicos, estructurales, informativos, tecnológicos y socioculturales de los países.

Por otro lado, una organización está compuesta por individuos y el conflicto es inherente al ser humano; entonces la presencia de conflictos y su solución funcional y constructiva genera un aprendizaje personal, grupal y organizacional. Sin dejar de lado el papel que desempeña el uso del inglés en el manejo y registro de datos con la ayuda de la tecnología.

Resultados de aprendizaje:

- **260101011-03:** Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo

en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.

- **260101027-01:** Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación.

- **260101027-02:** Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados.

- **260101027-03:** Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos.

- **260101027-04:** Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas.

- **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

- **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.

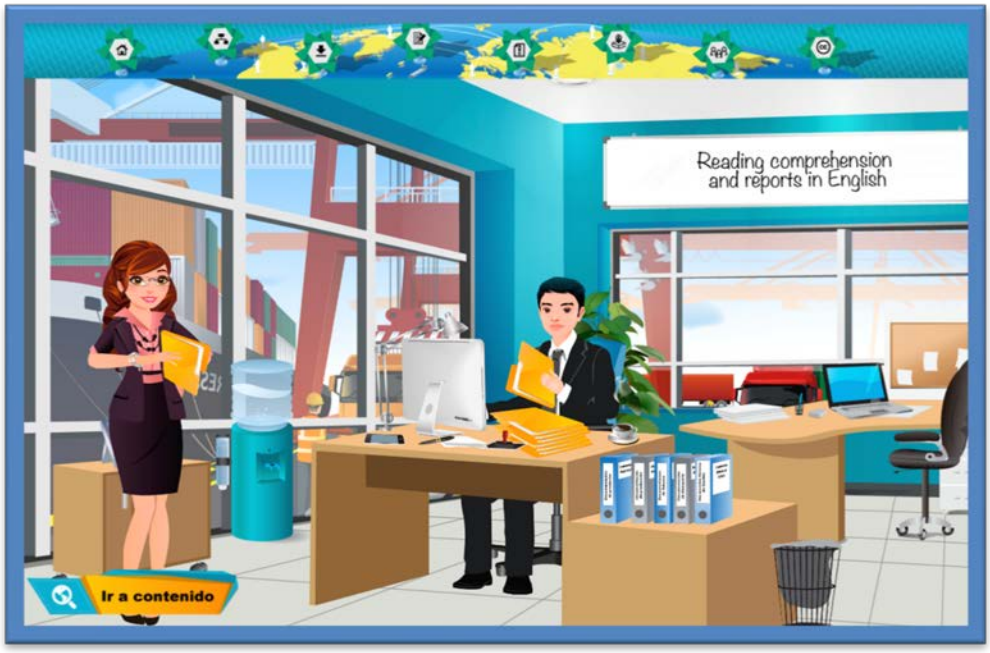
- **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

Duración: 255 horas.

Materiales de formación:



El comportamiento del mercado



Reading comprehension and reports in English



Solución de conflictos

Créditos

Expertos técnicos
Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción
Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica
Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas
Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez

Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web
Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Diseño Gráfico
Carlos Andrés Diaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Ejecución

SENA

CC BY NC SA

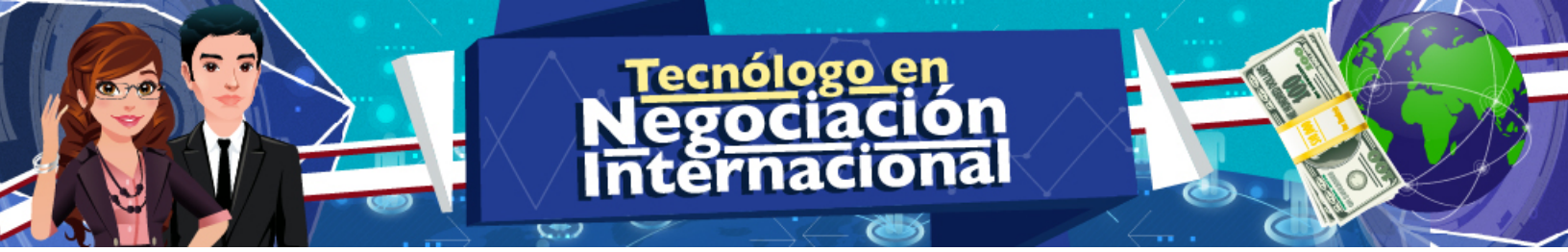


Tabla de contenido

Fase Ejecución **1**

Actividad de proyecto 10 ..... **1**
Actividad de aprendizaje 10 1

Actividad de proyecto 11 ..... **5**
Actividad de aprendizaje 11 5

Actividad de proyecto 12 ..... **7**
Actividad de aprendizaje 12 7

Actividad de proyecto 13 ..... **10**
Actividad de aprendizaje 13 10

Créditos **13**



Fase Ejecución

Luego de definir la estrategia de negociación que se llevará a cabo, las empresas deben enfocarse en la ejecución y control de los diferentes procesos inherentes al comercio internacional. Tomando en cuenta las políticas de Distribución Física Internacional de la compañía, se gestionarán los trámites que deben llevarse a cabo según las normatividades requeridas por las autoridades competentes tanto en el país de origen como en el de destino.

Actividad de proyecto 10

Ejecutar procesos de negociación internacional según estrategias de negociación

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 10

Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad

Los tecnólogos en negociación internacional deben estar capacitados para ofrecer un producto o servicio en una aldea global, y ser competentes en la operación de procesos de importación y exportación de acuerdo a los parámetros que se establecen en el comercio internacional, lo cual es necesario para cumplir con las normas, políticas internas y externas de los diferentes países hacia los cuales van las mercancías objeto de comercialización.

Por lo anterior, es de gran importancia que se desarrollen una serie de procesos dentro del régimen aduanero de importación y exportación como son: la correcta clasificación arancelaria de la mercancía que permitirá la correcta la liquidación de tributos aduaneros y otras tarifas generales, gravámenes por acuerdos internacionales, medidas de protección comercial, régimen de comercio, notas de nomenclatura, correlativas por apertura, requisitos específicos de origen, documentos soporte, características especiales, tarifas por zonas de Régimen Aduanero Especial (RAE), descripciones de mercancías, documentos soporte por zona de RAE, cupos de mercancía, entre otras. Por lo tanto, podemos identificar que es fundamental la correcta descripción de un producto al interior del arancel de aduanas.

De igual manera el uso del inglés se ha convertido en una herramienta útil y necesaria para establecer comunicaciones con otras empresas que deseen invertir en Colombia, por lo tanto, aprender y practicar el vocabulario técnico sobre exportación y el uso del presente simple y progresivo, serán herramientas útiles que permitirán facilitar la comunicación entre la empresa y los clientes de habla inglesa.

Adicional a esto es importante resaltar el bienestar del talento humano dentro de una empresa u organización y por ello es indispensable monitorear constantemente sus habilidades psicomotrices y de pensamiento.

Resultados de aprendizaje:

- **210101016-03:** Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa.

- **210101016-04:** Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.

- **210101021-01:** Clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización.

- **210101021-02:** Realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización.

- **210101021-03:** Alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización.

- **240201500-09:** Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.

- **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.

- **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc.

Duración: 300 horas.

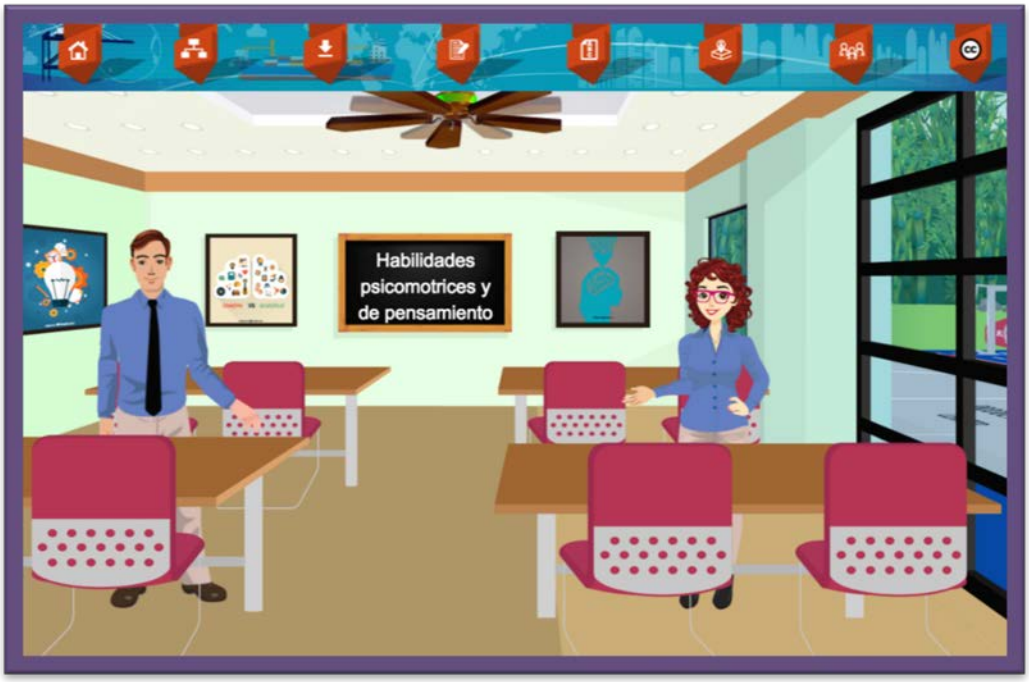
Materiales de formación:



Régimen aduanero en las operaciones de comercio exterior



Using simple present and progressive to export



Habilidades psicomotrices y de pensamiento

Actividad de proyecto 11

Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 11

Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional

La perspectiva del comercio exterior está mediada por las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), ya que las operaciones, trámites y documentos inherentes a los procesos de exportación e importación, se llevan a cabo por medio de servicios informáticos electrónicos, un ejemplo de ello es el caso de los trámites ante los organismo que apoyan el sector del comercio exterior en Colombia.

La presente actividad de aprendizaje tiene como propósito brindarle los elementos básicos para que conozca cómo se controlan las operaciones de comercio exterior de acuerdo a la normatividad colombiana, tales como, los trámites de determinación y criterio de origen, registro de Productores de Bienes Nacionales y la entrega de documentos de embarque a las agencias de aduana.

De igual manera se reforzará el manejo del inglés, pues se profundizará sobre la estructura de las oraciones en este idioma, con el fin de comprender el contenido de un texto de manera más adecuada y rápida; por lo tanto, se afianzará esta habilidad en el momento de leer y comprender la documentación pertinente a los procesos de importación y exportación de un producto.

Resultados de aprendizaje:

- **210101029-01:** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización.

- **210101029-02:** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa.

- **210101029-03:** Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa.

- **210101029-04:** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía.

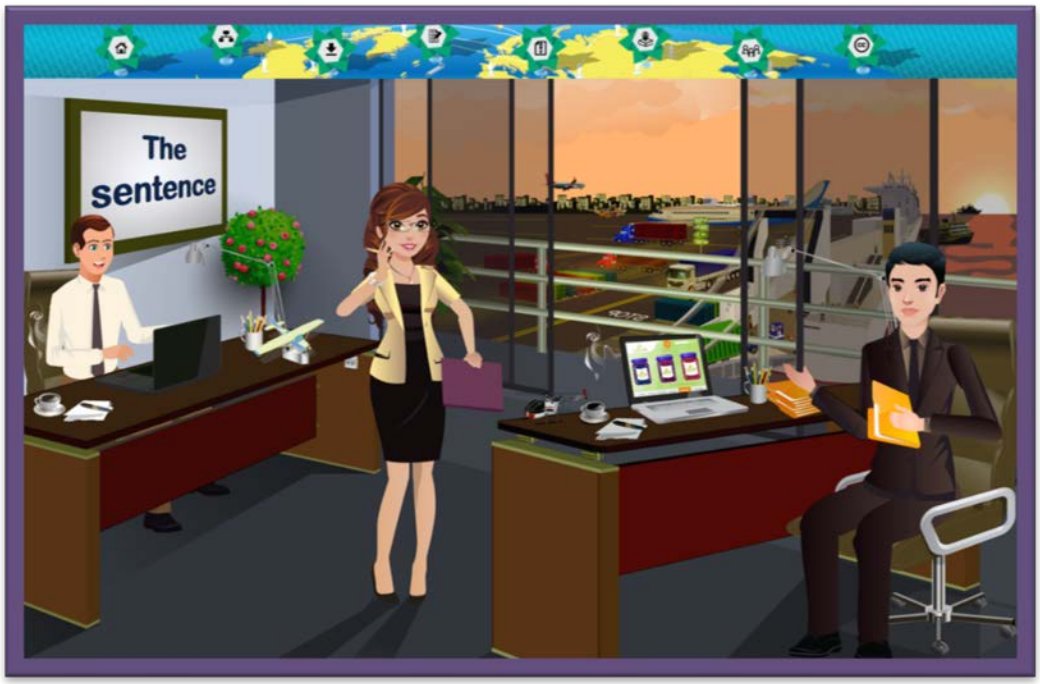
- **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

Duración: 202 horas.

Materiales de formación:



Control de las operaciones internacionales



The sentence

Actividad de proyecto 12

Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 12

Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados

Actualmente las organizaciones empresariales se ven motivadas a iniciar y/o consolidar procesos de internacionalización de sus productos o procesos de distribución física de mercaderías en el contexto internacional, acorde con las tendencias y avances tecnológicas, los desafíos y los cambios económicos, logísticos, sociales, demográficos, medio ambientales y político legales.

Es por esto que la producción está llevando a la conformación de sistemas logísticos que integren y faciliten la interacción entre actores estratégicos como el estado, el sector productivo, y las empresas prestadoras de servicios logísticos; la sinergia entre las actividades que prestan o desarrollan estos actores en el sistema logístico requiere un alcance global con la finalidad de satisfacer las necesidades y deseos de los proveedores, clientes y consumidores que están ubicados en cualquier latitud de la tierra.

Por lo anterior, también es necesario tener en cuenta la importancia de abordar temas técnicos en inglés e interpretarlos de manera que puedan ser herramientas ante posibles situaciones que se presenten en el proceso laboral, al igual que tener presente la salud de los trabajadores como una preocupación constante en las empresas y la prevención como uno de los pilares fundamentales de la medicina laboral, por ello es importante analizar en el mundo empresarial productivo, cómo repercuten el deporte y la actividad física en el rendimiento productivo del talento humano que conforma una empresa.

Resultados de aprendizaje:

- **210101008-01:** Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión.

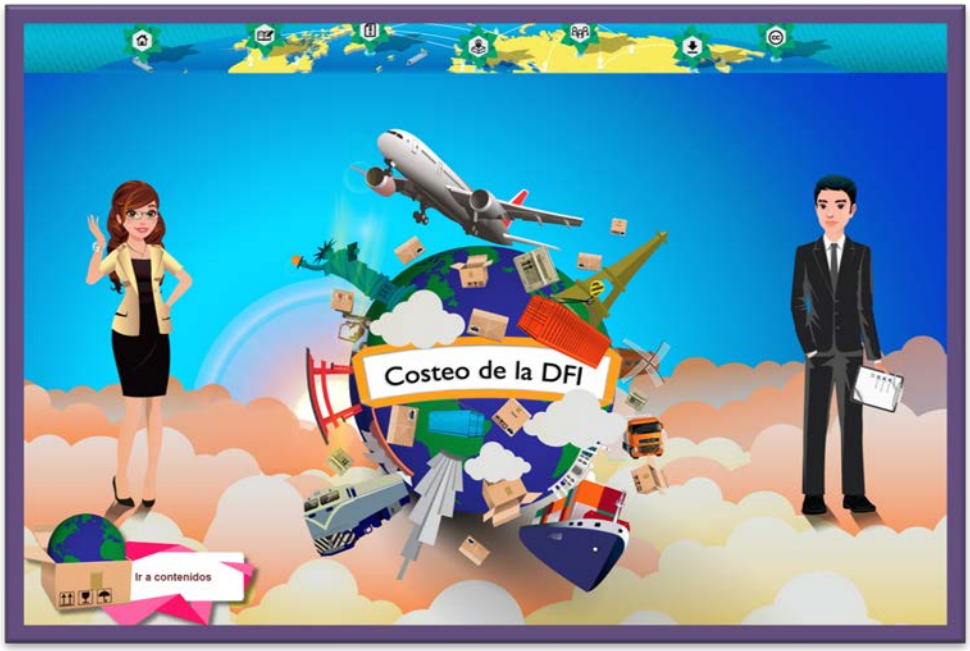
- **260101004-04:** Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización.

- **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

- **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.

Duración: 160 horas.

Materiales de formación:



Costeo de la Distribución Física Internacional



Essay structure and grammatical tenses



Técnicas de cultura física

Actividad de proyecto 13

Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos según criterios establecidos por la organización

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 13

Realizar procesos de ejecución contable y financiera, de acuerdo con las normas de control

Avanzamos en uno de los aspectos de gran importancia de la gestión empresarial, el presupuesto, este se convierte en un indicador de control y es base para tomar decisiones sobre la situación financiera de la empresa en períodos de tiempo definidos; de igual forma, es un insumo de control en la evaluación de resultados, en el desarrollo y la ejecución de planes.

En los presupuestos a elaborar deben incluirse, además de los procesos estratégicos, los procesos tácticos y de apoyo, por lo que a través de la presente actividad de aprendizaje, se desarrollan evidencias que implican la formulación o el alistamiento de todas las áreas de responsabilidad que generan imputación contable y que permiten hacer seguimiento y evaluación de resultados.

Estas acciones se realizan para que adquiera las competencias necesarias en la elaboración del presupuesto, basado en los acuerdos y negociaciones con los clientes y los proveedores; contextualizando e identificando los resultados del presupuesto y su análisis financiero, las causas de las desviaciones y finalmente la realización de las recomendaciones; sin olvidar las acciones correctivas, preventivas, financieras, económicas y los procedimientos contables.

Otro elemento importante es el punto de control a través del análisis de indicadores y estándares que permitan conocer los diferentes procedimientos, las normas contables y las alternativas financieras, consecuentes con el planteamiento de los objetivos de la empresa.

Resultados de aprendizaje:

- **210101001-04:** Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada, de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos, de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización.

- **210301029-02:** Identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.

Duración: 120 horas.

Material de formación:



El análisis financiero y contable

Créditos

Expertos técnicos
Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción
Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica
Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas
Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez

Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web
Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Diseño Gráfico
Carlos Andrés Diaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Evaluación

SENA

CC BY NC SA

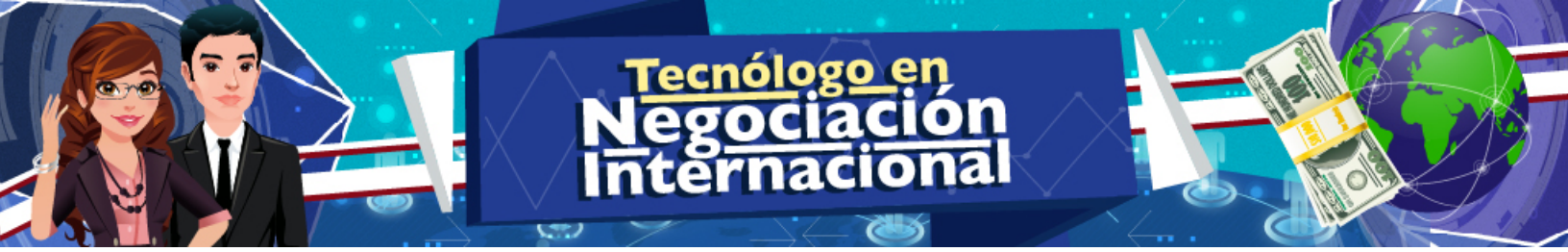


Tabla de contenido

Fase Evaluación **1**

Actividad de proyecto 14 ..... **1**
Actividad de aprendizaje 14 1

Créditos **5**



Fase Evaluación

El objeto de esta fase es evaluar, analizar e interpretar la información que es resultado de la gestión de cada una de las áreas o unidades de proceso, involucradas en la negociación internacional y su impacto en el logro de los objetivos de la organización; identificando los aciertos y errores presentados durante la ejecución, y en caso de que se requiera, definir acciones de mejora que le permitan alinearse con las políticas de empresa.

Actividad de proyecto 14

Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 14

Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional

En la era de la globalización, Colombia necesita transformarse y diversificar su producción para expandir su economía a nivel global, es por esto que el SENA ofrece la oportunidad de capacitar tecnólogos en negocios internacionales, para que desarrollen planes de negocios que proyecten los productos y los servicios del país a los mercados internacionales, facilitando el comercio y aumentando la competitividad.

Con esta actividad de aprendizaje se busca contextualizar las gestiones de evaluación que se deben utilizar para llevar a cabo los procesos de importación o exportación, de igual manera, la optimización en la contratación de intermediarios dentro de la negociación internacional. Para ello, es necesario entender como los seguros, los servicios portuarios, aduaneros, los servicios bancarios, el manejo de divisas y conversión, los tipos de cambio, entre otros aspectos, tienen implicaciones que permiten un conocimiento amplio en los procesos que se deben realizar.

Por lo tanto, se enfoca en evaluar la gestión de la empresa, lo cual implica valorar los resultados obtenidos, su impacto frente a las metas propuestas identificando en dónde y cuáles fueron las fortalezas y debilidades dentro de su ejecución, con el fin de llevar a cabo las acciones correctivas y preventivas para poder continuar con el proceso de mejoramiento. El objeto principal es evaluar los aciertos y errores presentados en los sistemas de talento humano, de canales de distribución, los servicios financieros y bancarios con respecto a las políticas de la empresa.

Por otra parte, contar con las habilidades requeridas en inglés representa una ventaja y hace más fácil el proceso en caso que el idioma a usar para dichas actividades sea ese o en caso de que la bibliografía o los textos a consultar estén escritos en el idioma inglés. Para esta actividad de aprendizaje, se adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en el momento que tenga que participar en una actividad evaluativa de los procesos antes realizados y además presentar soluciones y discutir en inglés acerca de ellas, para realizar planes de mejoramiento siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

Resultados de aprendizaje:

- **210101005-03:** Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

- **210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.

- **210101033-02:** Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.

- **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la

importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

- **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.

- **210301029-01:** Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.

- **260101004-02:** Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.

- **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.

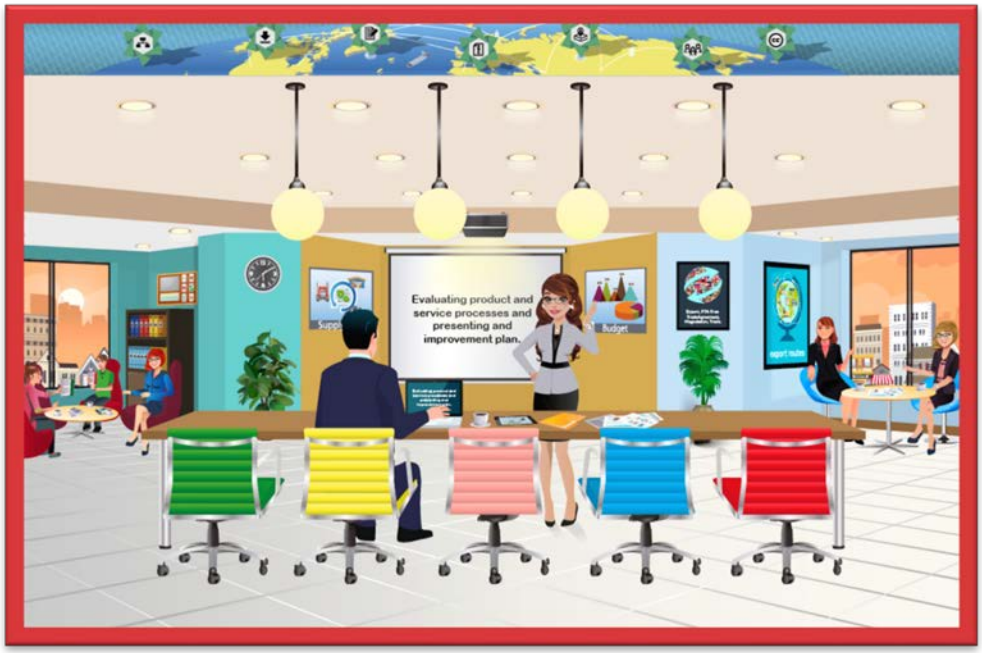
- **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.

Duración: 356 horas.

Materiales de formación:



Evaluación del proceso de negociación internacional



Presenting and improvement plan

Créditos

Expertos técnicos
Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción
Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica
Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas
Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez

Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web
Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Diseño Gráfico
Carlos Andrés Diaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Tecnólogo en Negociación Internacional



Fase Planeación

SENA

CC BY NC SA

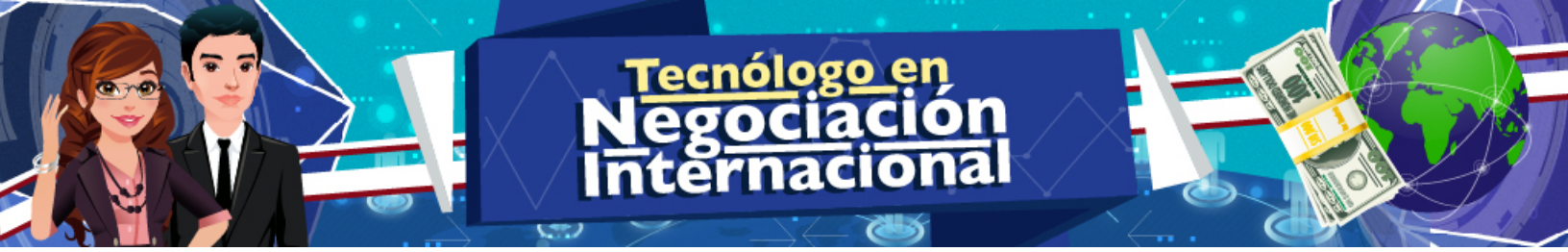


Tabla de contenido

Fase Planeación **1**

Actividad de proyecto 3 ..... **1**
Actividad de aprendizaje 3 1

Actividad de proyecto 4 ..... **4**
Actividad de aprendizaje 4 4

Actividad de proyecto 5 ..... **7**
Actividad de aprendizaje 5 7

Actividad de proyecto 6 ..... **10**
Actividad de aprendizaje 6 10

Actividad de proyecto 7 ..... **12**
Actividad de aprendizaje 7 12

Actividad de proyecto 8 ..... **16**
Actividad de aprendizaje 8 16

Actividad de proyecto 9 ..... **17**
Actividad de aprendizaje 9 18

Créditos **22**



Fase Planeación

Después de haber realizado un diagnóstico inicial del macroentorno, la empresa debe empezar a definir cuál es el tipo de negociación que realizará, teniendo en cuenta el mercado seleccionado.

En esta fase de planeación se busca estructurar un marco de negociación donde se tracen herramientas de conocimiento del mercado y canales de distribución; definiendo así las rutas de transporte a utilizar para llevar el producto ofertado, determinando los parámetros o normas sobre las cuales se va a basar la negociación y las estrategias para establecer dicho proceso; además se establece la gestión de recursos, tanto económicos como humanos para hacer posible el proyecto de negociación.

Actividad de proyecto 3

Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado

Esta actividad de proyecto cuenta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 3

Segmentar el mercado según características de los consumidores

En esta actividad de aprendizaje adquirirá conocimientos que le permitirán implementar el plan de acción de mercadeo y conocer más sobre las estrategias de aprendizaje necesarias para garantizar la identificación de las oportunidades de negocio; así como establecer indicadores y estándares de gestión según metas y objetivos de la empresa, los cuales son parámetros de control en la planeación de mercadeo y que responden a los requerimientos de un mercado potencial determinado por la organización.

En la proyección de mercados no se puede obviar la trascendencia del idioma inglés en este proceso, debido a que toda empresa sueña con cruzar fronteras y crecer con nuevos clientes en otros países, pero la falta de conocimiento del inglés impide que se cumplan estos proyectos, por lo tanto, conocer vocabulario para describir una población, aprender expresiones referentes a opiniones, preferencias y comprender textos en dicha lengua sobre este tema, son herramientas útiles para proyectar mercados en nuevos países.

Resultados de aprendizaje:

- **260101001-01:** Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización.

- **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización.

- **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.

- **260101016-01:** Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

- **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.

- **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

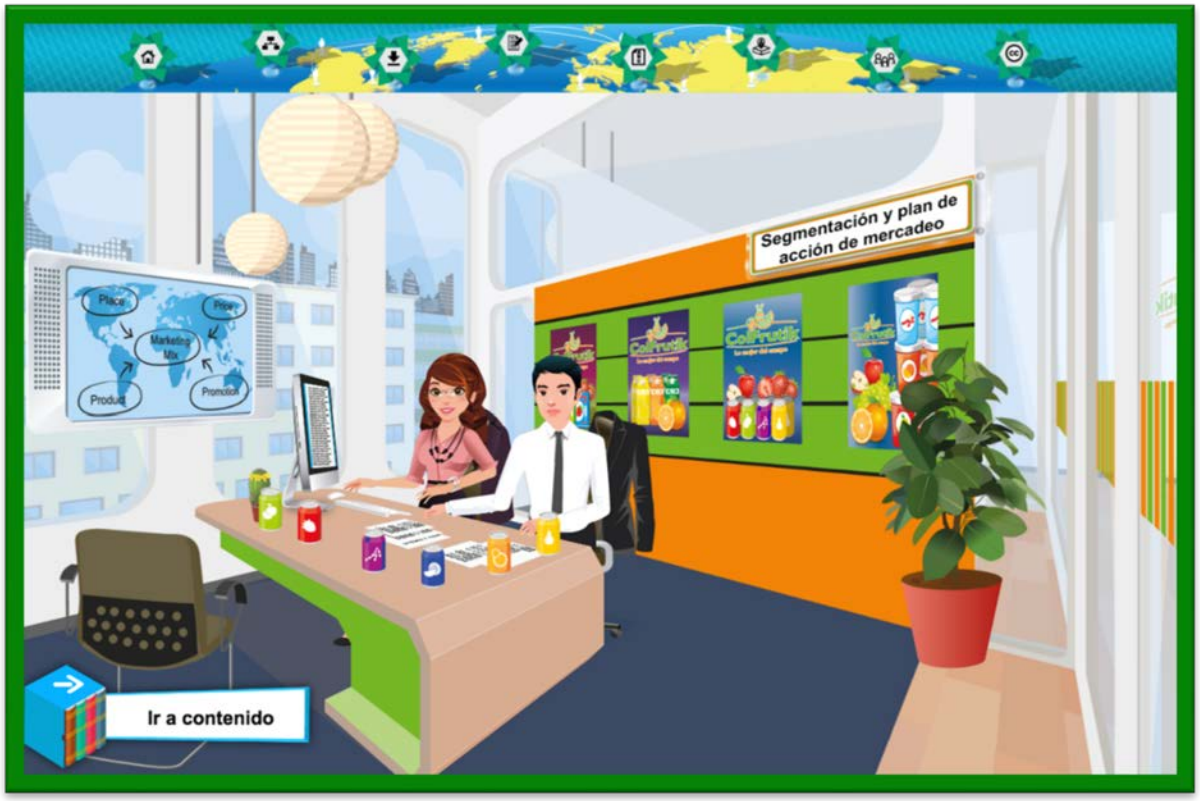
- **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

- **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.

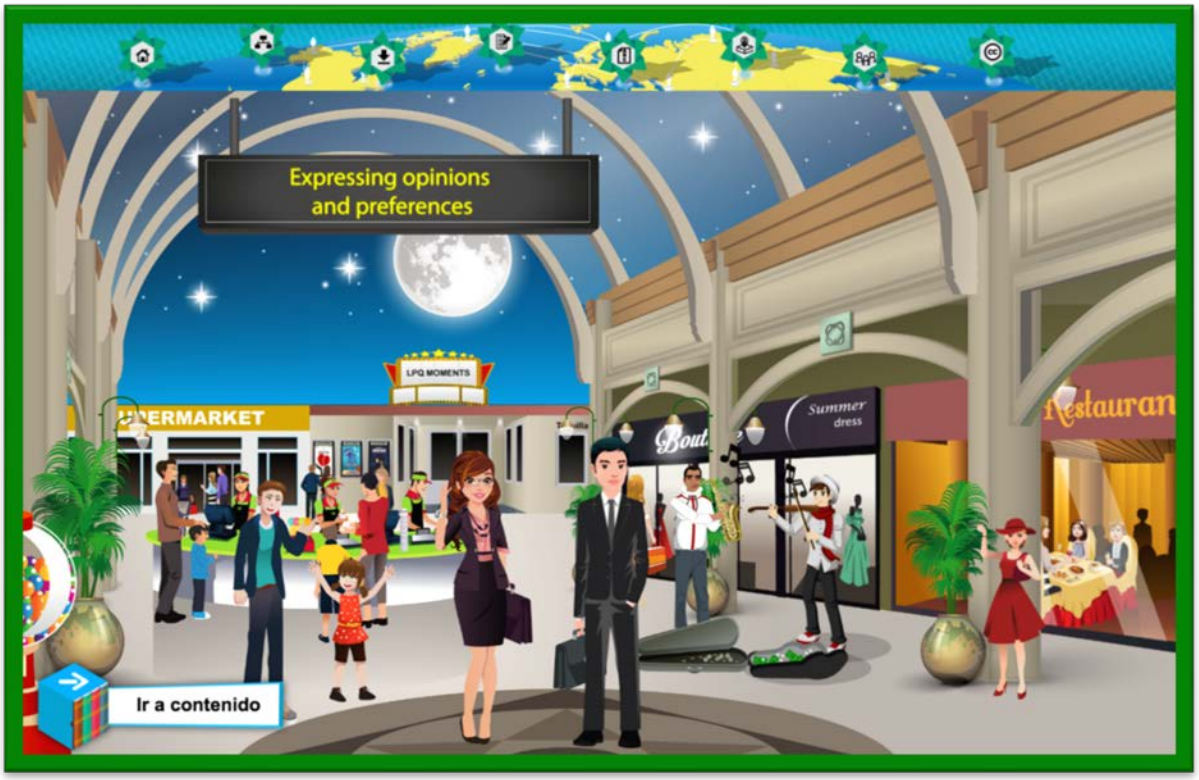
- **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.

Duración: 380 horas.

Materiales de formación:



Segmentación y plan de acción de mercadeo



Expressing opinions and preferences

Actividad de proyecto 4

Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 4

Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto

Los canales de distribución física son de gran importancia ya que a través de estos, las compañías logran presencia en el mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta que los lugares donde se hallan los clientes y las oportunidades de llegar a ellos están muy disgregados, lo que hace que su

selección sea uno de los retos de mayor trascendencia que ha de afrontar la gerencia de las organizaciones, porque establecer políticas o lineamientos para la selección adecuada de un canal de distribución no es una tarea sencilla, debido a que no siempre es posible conseguir los canales esperados, acordes con las necesidades del consumidor, los intereses del fabricante y los distribuidores.

Por consiguiente, es importante elegir un canal de distribución eficiente y acorde con las necesidades de la organización. Dentro de esta elección se encontrará que al buscar un canal de distribución en otros países se puede enfrentar a barreras como el idioma, haciendo muy importante que tenga un manejo adecuado de las herramientas lingüísticas y en especial del inglés, ya que este es el idioma más usado para la realización de negocios y acuerdos entre los diferentes países alrededor del mundo.

Es importante que estudie el material propuesto en la presente actividad de aprendizaje y obtenga así los resultados esperados para su conocimiento y aplicación en el contexto internacional de los mercados, ya que la competitividad de las organizaciones dedicadas a la ampliación de los mercados está en continuo desarrollo y la obtención de canales de distribución es cada vez más acorde con la expansión de la demanda externa de los productos que se desean acercar a los consumidores de dicho mercado meta.

Resultados de aprendizaje:

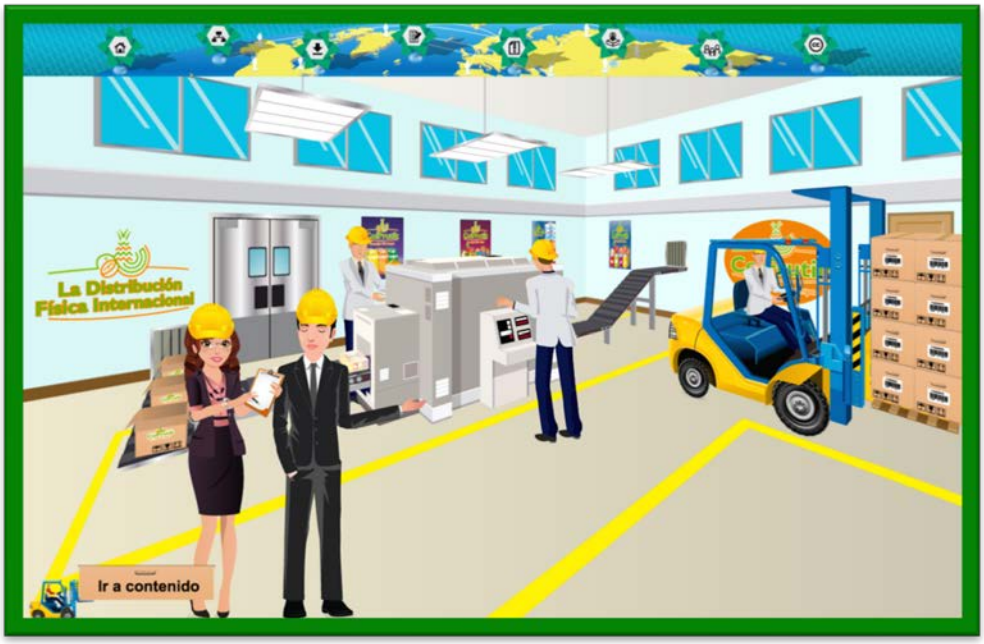
- **260101004-01:** Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización.

- **260101001-03:** Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.

- **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

Duración: 102 horas.

Materiales de formación:



La Distribución Física Internacional



Distribution channels

Actividad de proyecto 5

Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 5

Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte

Los empresarios que buscan comercializar sus productos en el exterior, deben prepararse para que estos y la mercancía en general, tengan buena aceptación y cumplan con la normatividad internacional, pues esto se verá reflejado en el posicionamiento que se logre en los mercados externos. Todas las organizaciones deben procurar que sus actividades y operaciones sean procesos perfectamente controlados y presupuestados, para ello, es preciso comprender la dinámica y oportunidades que brindan los mercados internacionales, conocer las rutas, los medios y los modos de transporte; igual que determinar las ventajas y los tipos de productos que se requieren en esos mercados.

Después de haber determinado el mercado potencial para el ingreso del producto a exportar, hay que enfocarse en la tarea de analizar, desarrollar y ejecutar las estrategias de distribución física necesarias, estructurando los medios, los mecanismos y los canales al interior de la organización.

Sumado a ello, si los países donde se va a exportar son de habla inglesa, se hace indispensable manejar dicho idioma, con el fin de seleccionar unas rutas adecuadas que permitan llevar los productos a los sitios donde están los compradores y consumidores en el menor tiempo posible y con la mejor calidad de servicio, siempre velando porque el producto conserve sus condiciones óptimas a través de operaciones logísticas con alto grado de competitividad en las que haya control y seguimiento.

Resultados de aprendizaje:

- **210101026-01:** Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de

acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

- **210101026-02:** Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa.

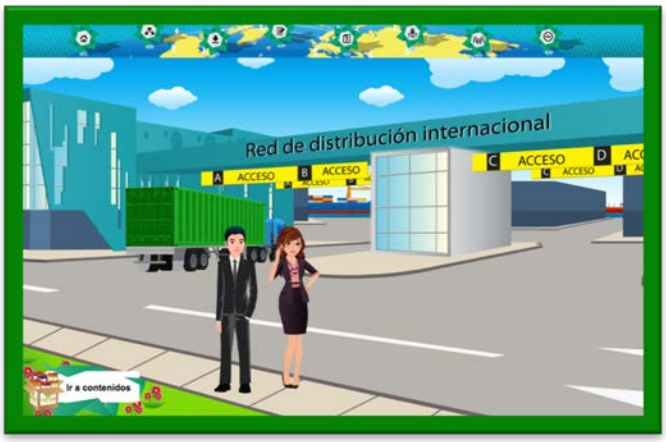
- **210101026-03:** Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

- **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.

- **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.

Duración: 160 horas.

Materiales de formación:



Modos y medios de transporte



Means of transportation



Ética profesional: un deber, un derecho

Actividad de proyecto 6

Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 6

Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional

El contexto de los negocios internacionales gira en un marco global, institucional y normativo, por esto, las empresas al momento de incursionar en dicho entorno, tienen que seguir lineamientos de carácter internacional como los Términos de Negociación Internacional (INCOTERMS), que son regulados por la Cámara de Comercio Internacional, y concebidos para establecer las responsabilidades y obligaciones entre vendedor y comprador, en cuanto al manejo de la mercancía. A su vez, dichos términos determinan aspectos como el precio del producto a negociar, los medios y los modos de transporte, los agentes a intermediar en las operaciones de la Distribución Física Internacional de las mercancías, el soporte documental para facilitar las relaciones entre las partes, y las responsabilidades de aquellas en los procesos de exportación e importación.

Además, la incursión en los mercados internacionales debe estar reglamentada por una documentación que avala los procesos de compraventa internacional, ya que así se disminuyen los riesgos comerciales, políticos, económicos y empresariales.

Resultados de aprendizaje:

- **210101033-01:** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.

- **210101016-01:** Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales

certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.

- **210101016-02:** Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.

- **210101026-04:** Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.

Duración: 145 horas.

Material de formación:



Términos de negociación y documentación

Actividad de proyecto 7

Definir estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 7

Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización

Para los países que han decidido participar en la dinámica de los mercados internacionales, la toma de conciencia y la comprensión de la importancia estratégica que significa el manejo de las diferentes variables de la negociación, se ha convertido en una razón de peso para que ellos busquen fortalecer el recurso humano, capacitado en ocupaciones relacionadas con este tipo de negociación, especialmente enfocándolos en la estrategia innovadora que plantea la presentación de productos y servicios.

Dado lo anterior, se ha detectado la importancia de la comunicación pues ha logrado tomar relevancia en las empresas, estableciéndose como objetivo a nivel estratégico, absorbiendo mayor cantidad de recursos y reposicionándose dentro de esta, para ayudar al logro misional de la empresa, donde la comunicación sea clara, precisa y constante, ya sea en nuestra propia lengua o en un idioma extranjero.

En los últimos años, Colombia ha tratado de aumentar la participación en los mercados externos, considerando las tendencias de la demanda mundial, con el fin de realizar una óptima selección y adecuación de los productos y servicios que cumplan con las expectativas y parámetros según el tipo de negociación, atendiendo de manera adicional la incorporación de estándares ambientales en todos los procesos productivos, motivando a que las personas adquieran conciencia de la importancia de establecer estrategias ambientales que generen un valor agregado que logre mitigar y prevenir impactos negativos al medio ambiente.

Resultados de aprendizaje:

- **260101021-01:** Observar el proceso de acuerdo con la estrategia utilizada, apoyando la presentación de los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta la políticas establecidas por la organización.

- **260101021-02:** Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la organización.

- **260101021-03:** Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización.

- **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

- **240201500-06:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

- **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

Duración: 298 horas.

Materiales de formación:



Presentación de productos y servicios



Presenting the product



Comunicación asertiva



Plan de Manejo Ambiental (PMA)

Actividad de proyecto 8

Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 8

Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización

La oferta y la demanda interactúan entre sí fijando los precios y las cantidades de bienes y servicios que se van a producir, por lo tanto, su proyección es de vital importancia para que la empresa pueda conocer el comportamiento del mercado cuando se ve afectado por diferentes variables y así poder determinar la asignación de recursos para las operaciones, ya que las expectativas son un factor decisivo en el comportamiento empresarial.

Los cambios a futuro de la oferta, la demanda y los precios, se pueden conocer con exactitud si se tienen en cuenta las herramientas necesarias para analizar la situación actual, porque factores tan intangibles pueden verse afectados por variables externas o internas de las organizaciones e incidir en sus proyecciones de producción, costos y ventas.

Resultados de aprendizaje:

- **210101001-01:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización.

- **210101001-02:** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa.

- **210101001-03:** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes,

las técnicas contables y las normas legales vigentes.

Duración: 100 horas.

Material de formación:



Planeación y proyección de presupuestos

Actividad de proyecto 9

Gestionar el talento humano de acuerdo con los objetivos y estrategias de la organización

Esta actividad de proyecto cuanta con una actividad de aprendizaje que se denomina:

Actividad de aprendizaje 9

Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas

Las organizaciones y empresas de comercio nacional e internacional pueden ser pequeñas, medianas o grandes; aun desconociendo sus condiciones mínimas, es importante visionar constantemente sus objetivos corporativos y asegurar los elementos de su componente humano con el fin de garantizar de alguna forma la producción y perfección de sus productos y servicios.

En el marco del mundo globalizado y dentro del contexto empresarial, cobran gran importancia los valores éticos empresariales, estos son, referentes formales e institucionales que orientan y controlan la conducta y el actuar de las organizaciones frente al entorno social y económico en el que desarrollan sus actividades misionales, por tal razón se ha preparado este material para que a la luz de la gestión del talento humano y de los valores éticos empresariales, estemos en capacidad de interactuar en todos los contextos, incluyendo el control de riesgos que atente contra la salud del talento humano, afectando directamente su bienestar laboral y social, todo esto en función de los principios y valores universales.

Hoy en día la mayoría de organizaciones están gestionando la excelencia y la sostenibilidad de sus modelos administrativos, es allí donde los equipos de trabajo, entran a jugar un rol clave, pues a partir de la sinergia que se logre dar en la forma en que interactúan los miembros del mismo, se podrán alcanzar resultados superiores a los que espera la compañía.

Resultados de aprendizaje:

- **210101005-01:** Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información, teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.

- **210101005-02:** Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización.

- **240201500-01:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

- **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral.

- **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.

Duración: 244 horas.

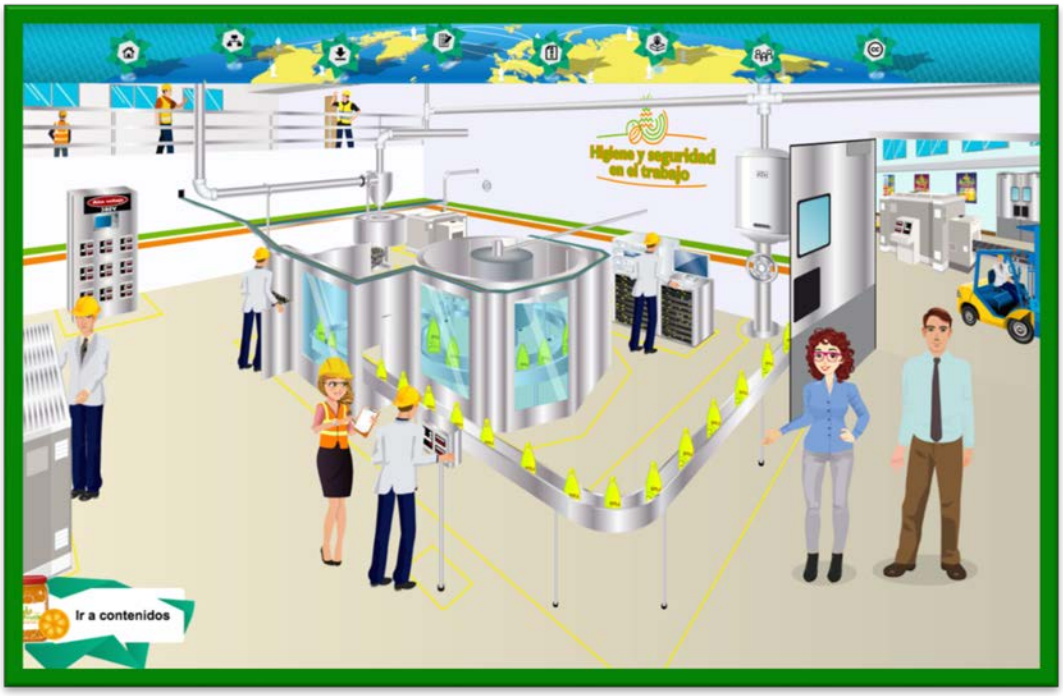
Materiales de formación:



Coordinación del talento humano



Trabajo en equipo



Higiene y seguridad en el trabajo



Valores éticos empresariales

Créditos

Expertos técnicos
Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Jenny Perdomo
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción
Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica
Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas
Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez

Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web
Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Diseño Gráfico
Carlos Andrés Diaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

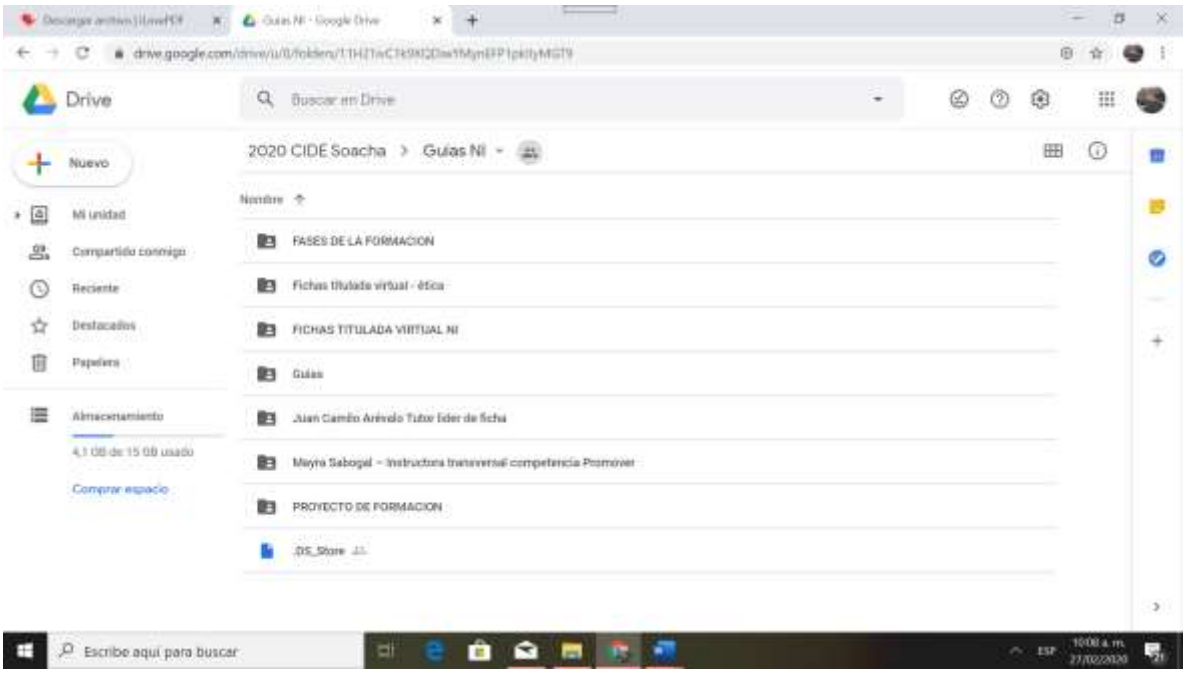
José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

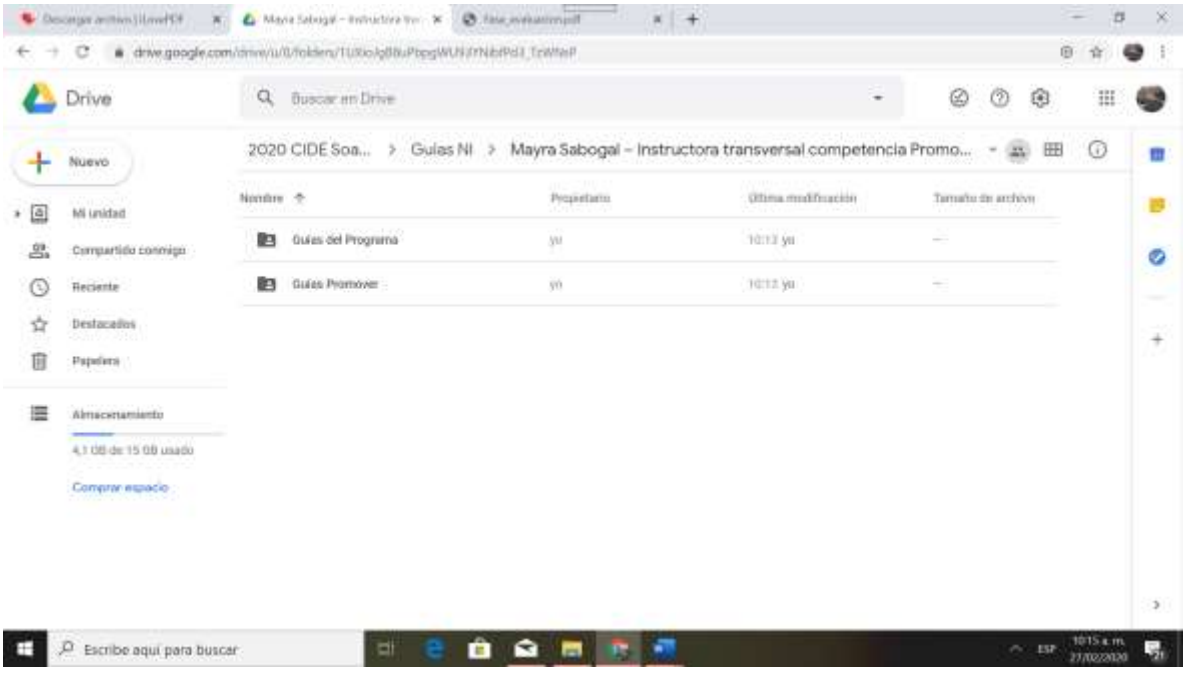
Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

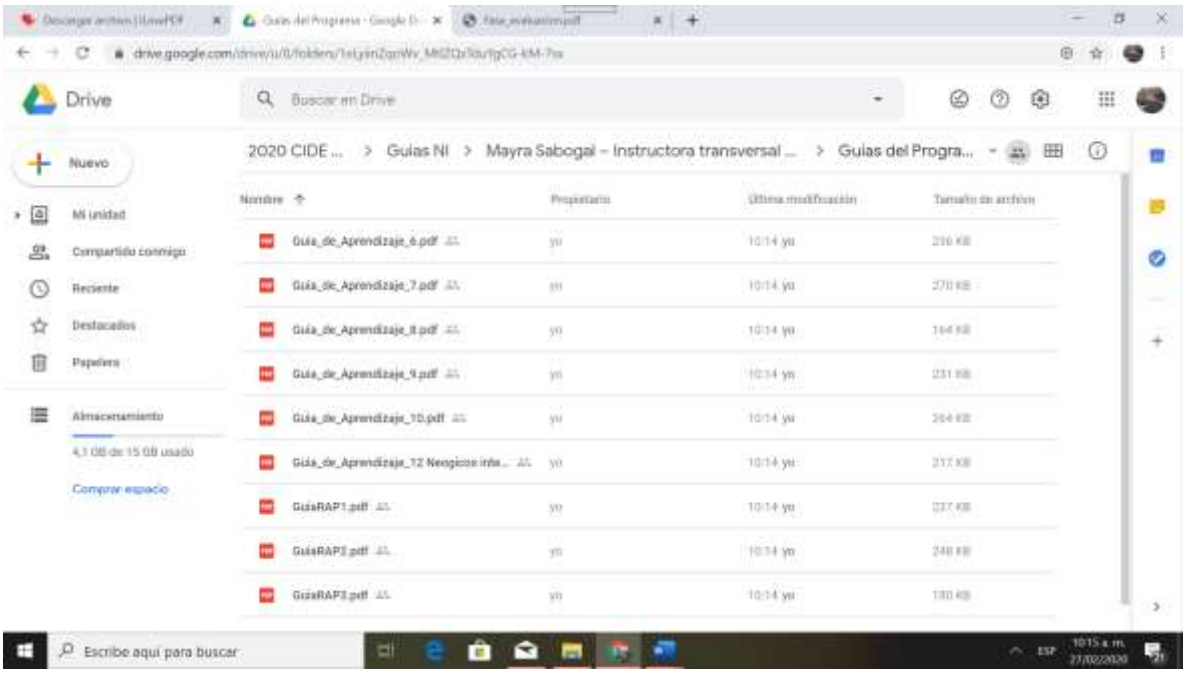
PANTALLAZO DEL DRIVE – FICHAS VIRTUALES

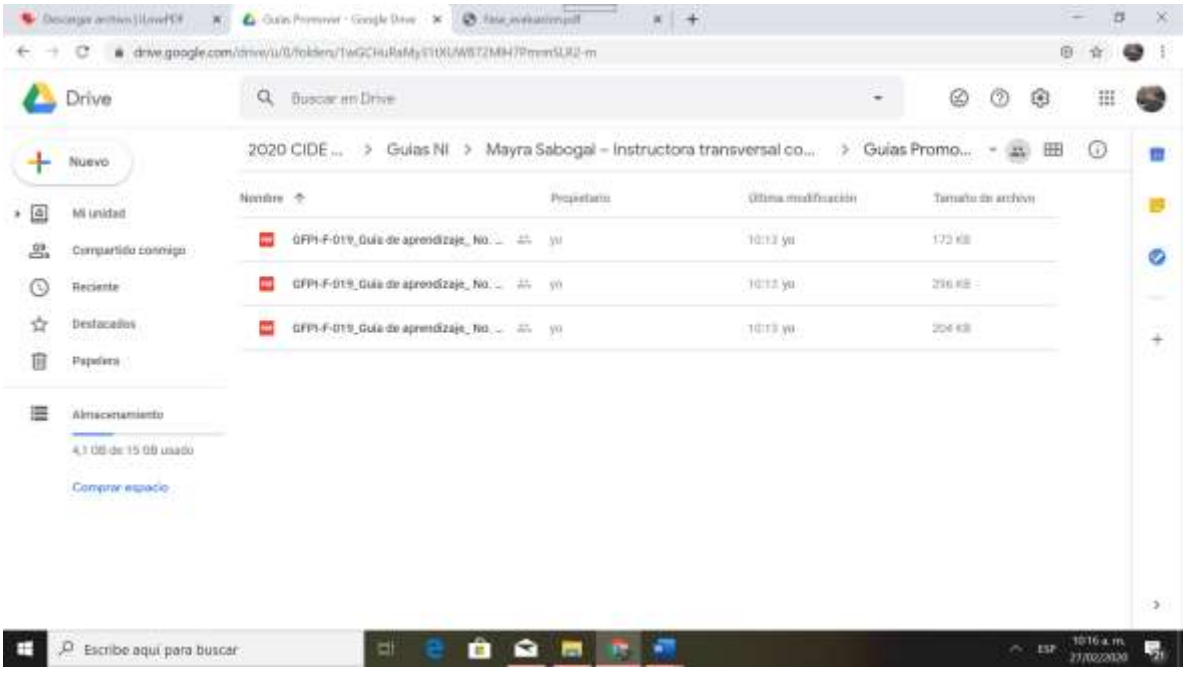
MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020


Drive
Buscar en Drive
Nuevo
2020 CIDE Soacha > Guias NI
Nombre
FASES DE LA FORMACION
Fichas titulada virtual - ética
FICHAS TITULADA VIRTUAL NI
Guias
Juan Camilo Arévalo Tutor líder de ficha
Mayra Sabogal – Instructora transversal competencia Promover
PROYECTO DE FORMACION
.DS_Store
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
4,1 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Escribe aquí para buscar


Drive
Buscar en Drive
Nuevo
2020 CIDE Soa... > Guias NI > Mayra Sabogal – Instructora transversal competencia Promo...
Nombre
Propietario
Última modificación
Tamaño de archivo
Guías del Programa
Guías Promover
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
4,1 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Escribe aquí para buscar


Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
4,1 GB de 15 GB usados
Comprar espacio
2020 CIDE ... > Guías NI > Mayra Sabogal – Instructora transversal ... > Guías del Progra...
Nombre
Propietario
Última modificación
Tamaño de archivo
Guía_de_Aprendizaje_6.pdf
Guía_de_Aprendizaje_7.pdf
Guía_de_Aprendizaje_8.pdf
Guía_de_Aprendizaje_9.pdf
Guía_de_Aprendizaje_10.pdf
Guía_de_Aprendizaje_12 Negocios infa...
GuíaRAP1.pdf
GuíaRAP2.pdf
GuíaRAP3.pdf
Escribe aquí para buscar

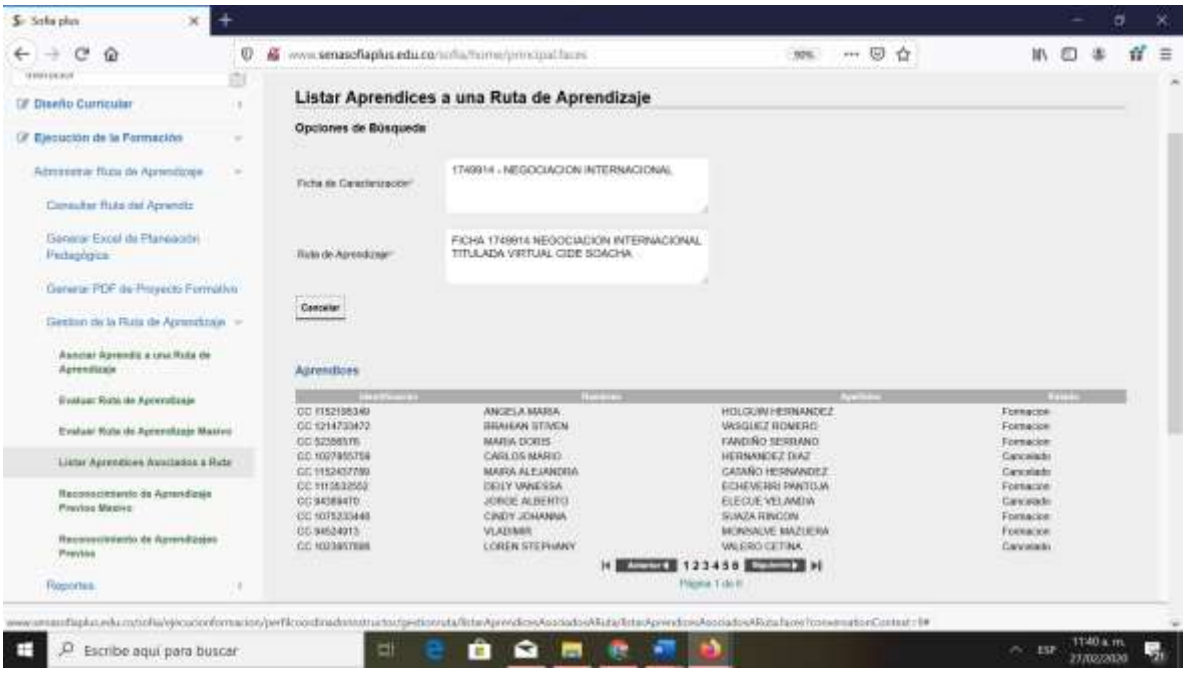

Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
4,1 GB de 15 GB usados
Comprar espacio
2020 CIDE ... > Guías NI > Mayra Sabogal – Instructora transversal co... > Guías Promo...
Nombre
Propietario
Última modificación
Tamaño de archivo
GFPI-F-019_Guía de aprendizaje_ No. ...
GFPI-F-019_Guía de aprendizaje_ No. ...
GFPI-F-019_Guía de aprendizaje_ No. ...
Escribe aquí para buscar

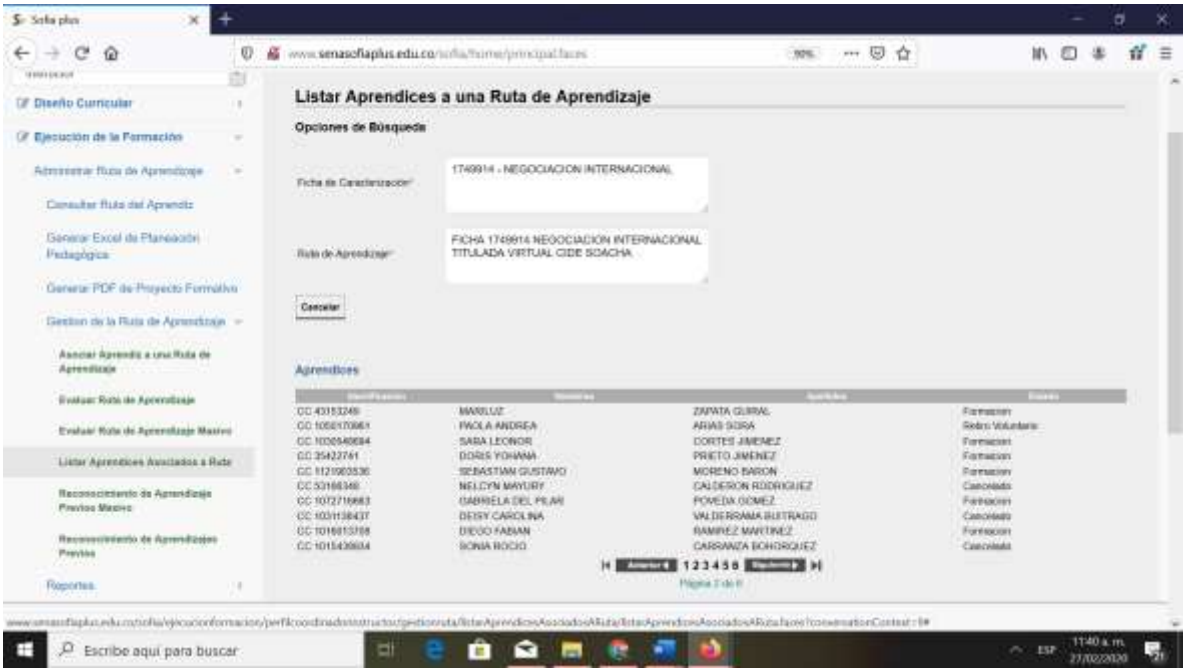
VERIFICACIÓN DE RUTAS DE APRENDIZAJE DE LAS FICHAS: 1749914, 1749915, 1749849

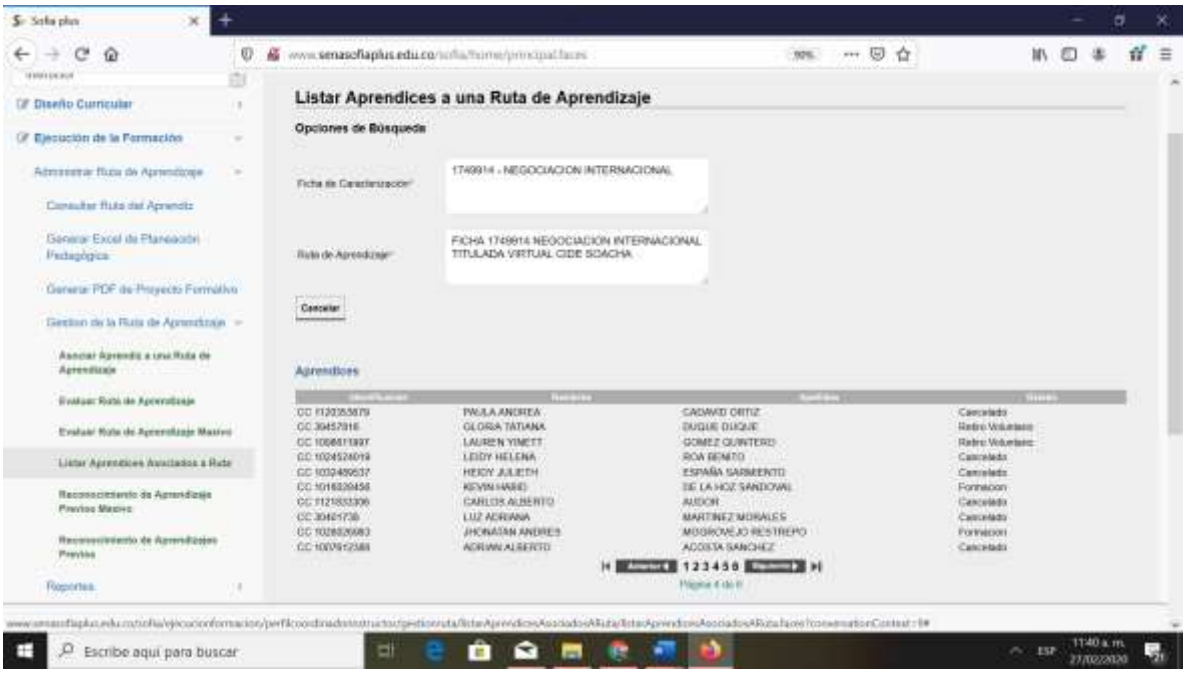
MAYRA SABOGAL

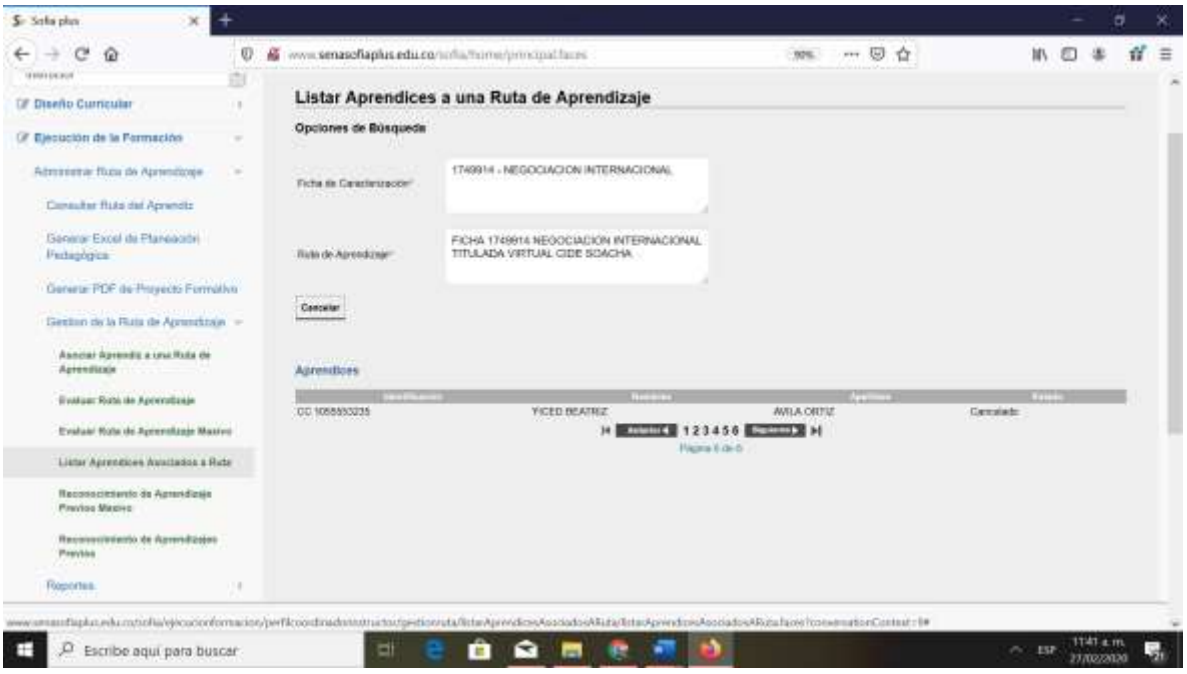
CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

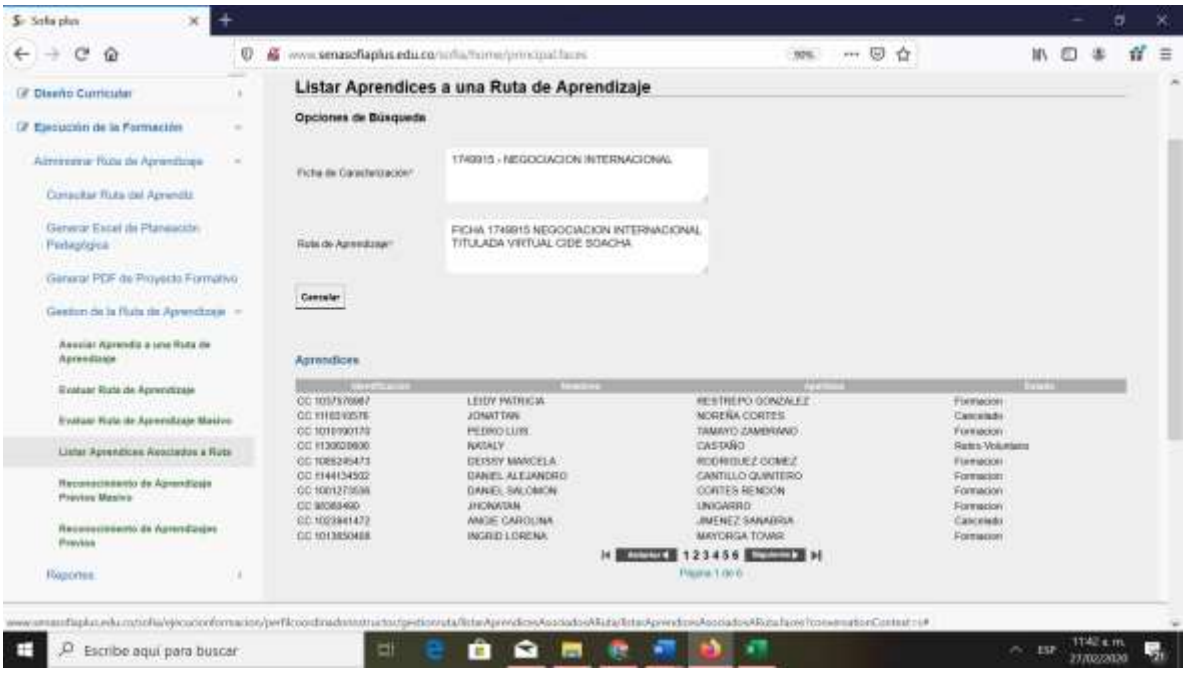


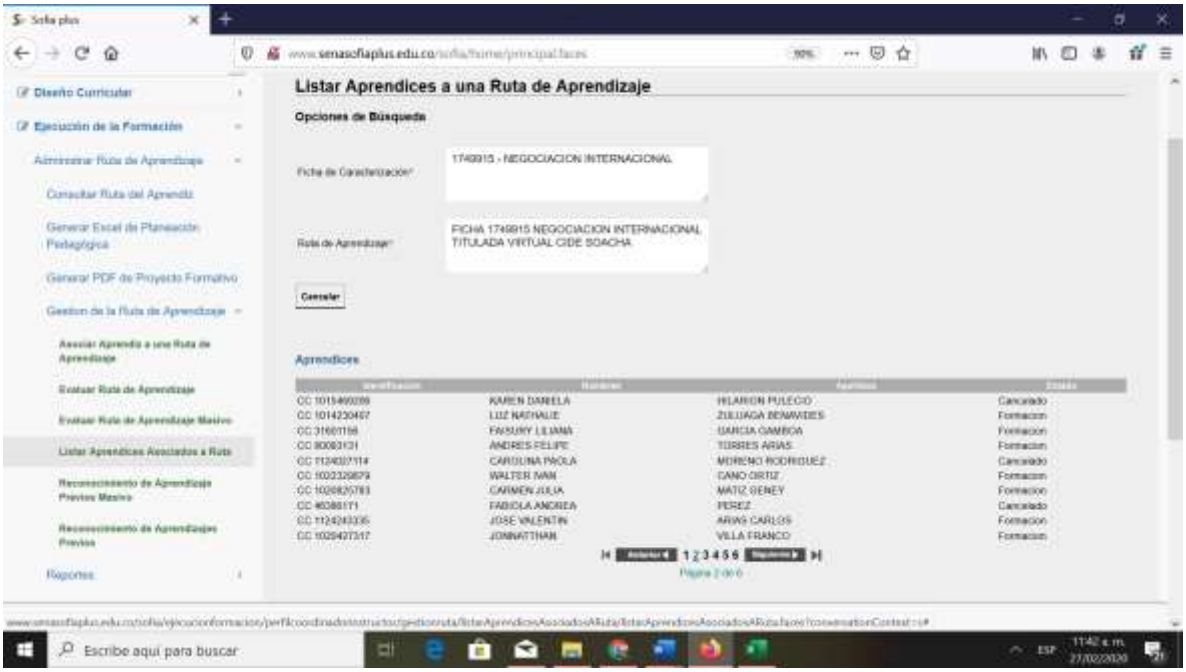


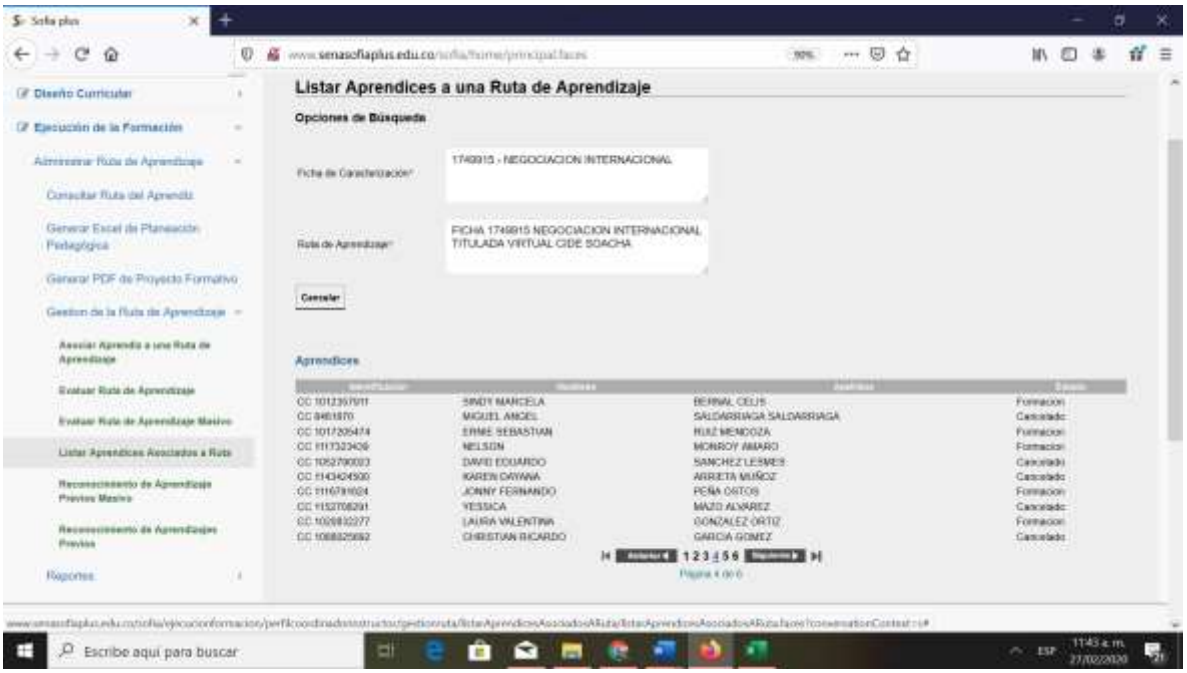

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL
Ruta de Aprendizaje*
FICHA 1749914 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA
Cancelar
Aprendices
CC 1120355879 PAULA ANDREA CADAVID ORTIZ Cancelado
CC 39457916 GLORIA TATIANA DUQUE DUQUE Retiro Voluntario
CC 1068611997 LAUREN YINETT GOMEZ QUINTERO Retiro Voluntario
CC 1024526019 LEIDY HELENA ROA BENITO Cancelado
CC 1032489537 HEIDY JULIETH ESPAÑA SARMIENTO Cancelado
CC 1016839456 KEVIN HARID DE LA HOZ SANDOVAL Formacion
CC 1121553306 CARLOS ALBERTO AVEDOR Cancelado
CC 30401736 LUZ ADRIANA MARTINEZ MORALES Cancelado
CC 1028826683 JHONATAN ANDRES MOSQUERA RESTREPO Formacion
CC 1007912388 ADRIAN ALBERTO ACOSTA SANCHEZ Cancelado
Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente
Página 4 de 6
Escribe aqui para buscar
ESP
11:40 a. m.
27/02/2020

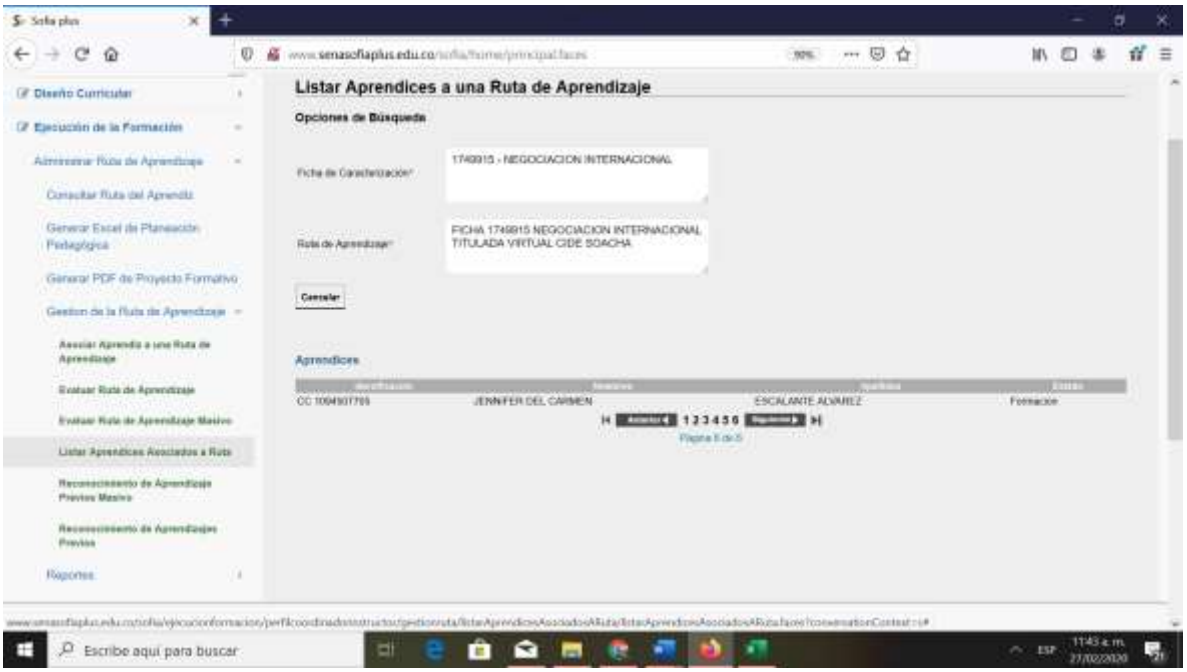

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
1749914 - NEGOCIACION INTERNACIONAL
Ruta de Aprendizaje*
FICHA 1749914 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA
Cancelar
Aprendices
CC 1065550235 YICED BEATRIZ AVILA ORTIZ Cancelado
Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente
Página 6 de 6
Escribe aqui para buscar
ESP
11:41 a. m.
27/02/2020

1749915 - NEGOCIACION INTERNACIONAL

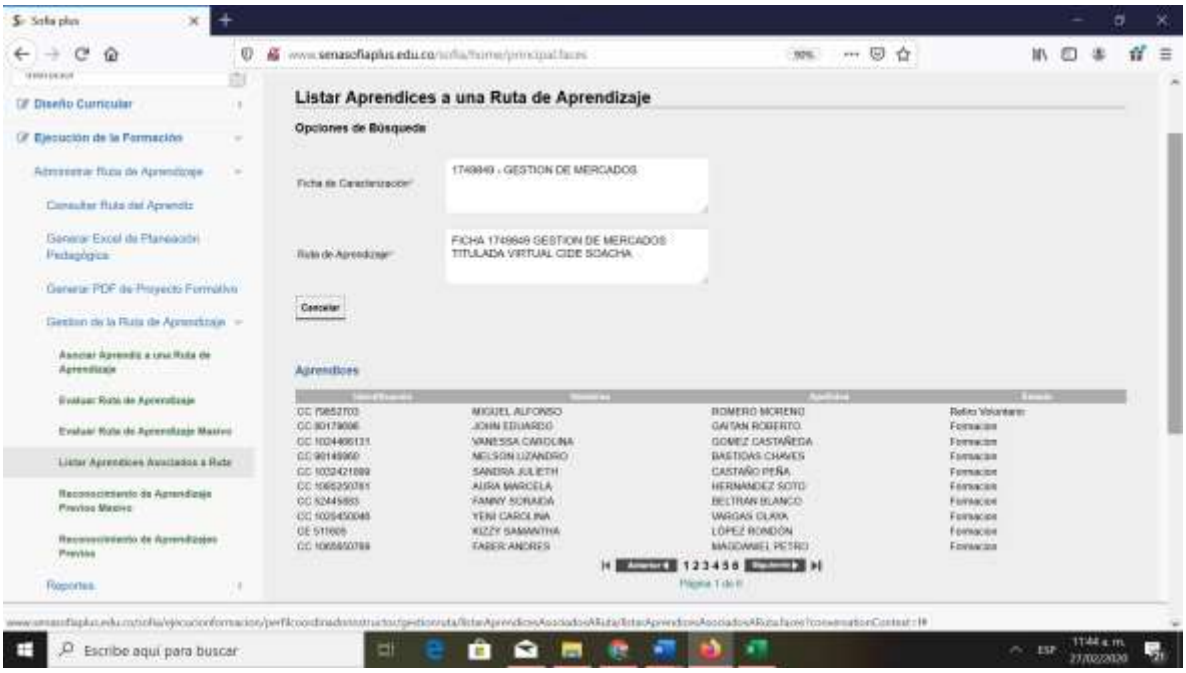


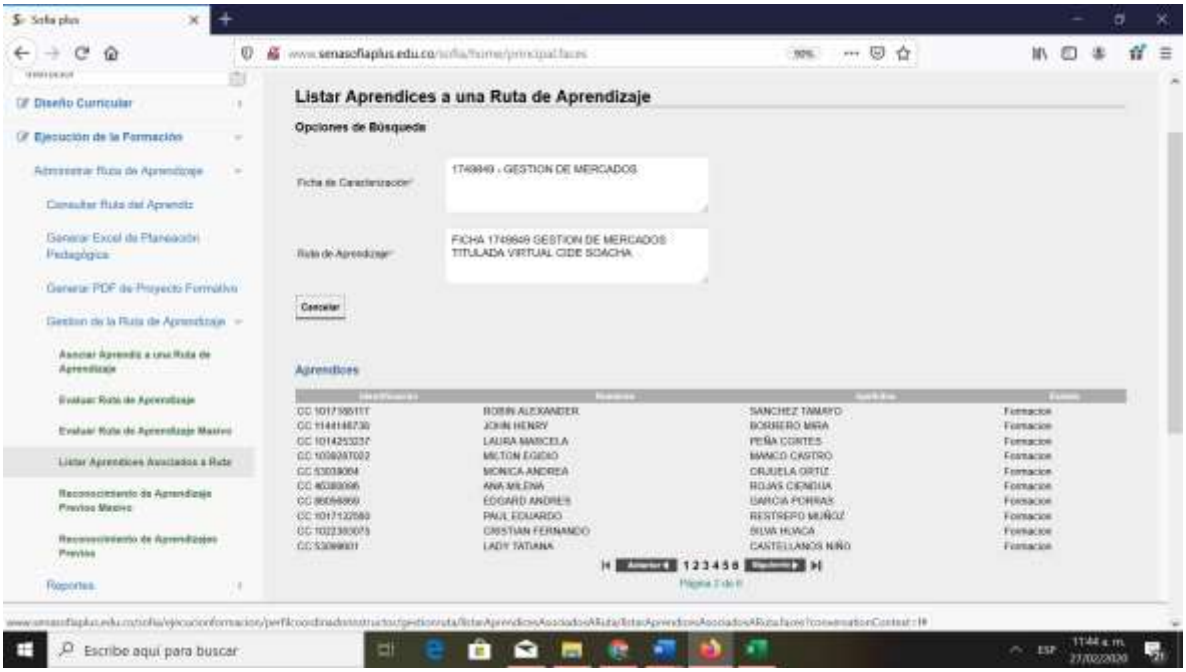


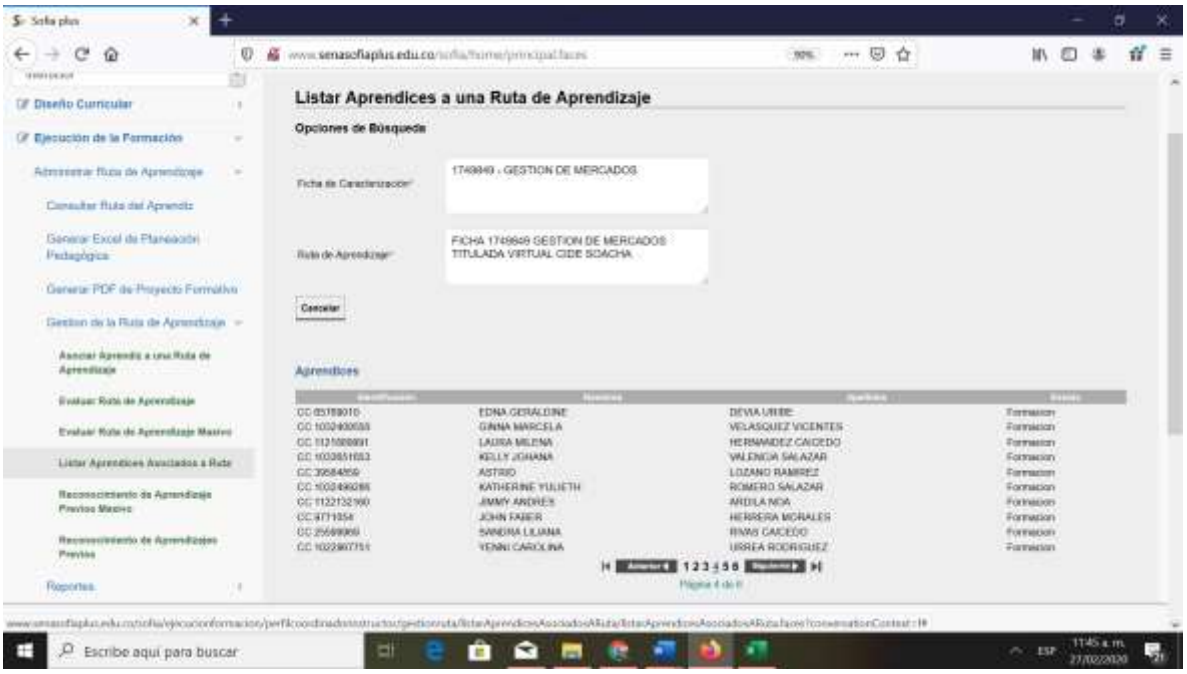

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
1749915 - NEGOCIACION INTERNACIONAL
Ruta de Aprendizaje*
FICHA 1749915 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA
Cancelar
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1012357011 SINDY MARCELA BERNAL CELIS Formacion
CC 8461870 MIGUEL ANGEL SALDARRIAGA SALDARRIAGA Cancelado
CC 1017205474 ERME SEBASTIAN RUIZ MENDOZA Formacion
CC 1117323406 NELSON MONROY AMARO Formacion
CC 1052780003 DAVID EDUARDO SANCHEZ LESMES Cancelado
CC 1143424500 KAREN DAYANA ARRIETA MUÑOZ Cancelado
CC 1116791624 JONNY FERNANDO PEÑA OSTOS Formacion
CC 1152708291 YESSICA MAZO ALVAREZ Cancelado
CC 1026932277 LAURA VALENTINA GONZALEZ ORTIZ Formacion
CC 1088225582 CHRISTIAN RICARDO GARCIA GOMEZ Cancelado
Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente
Página 4 de 6
Escribe aquí para buscar
ESP
11:43 a. m.
27/02/2020

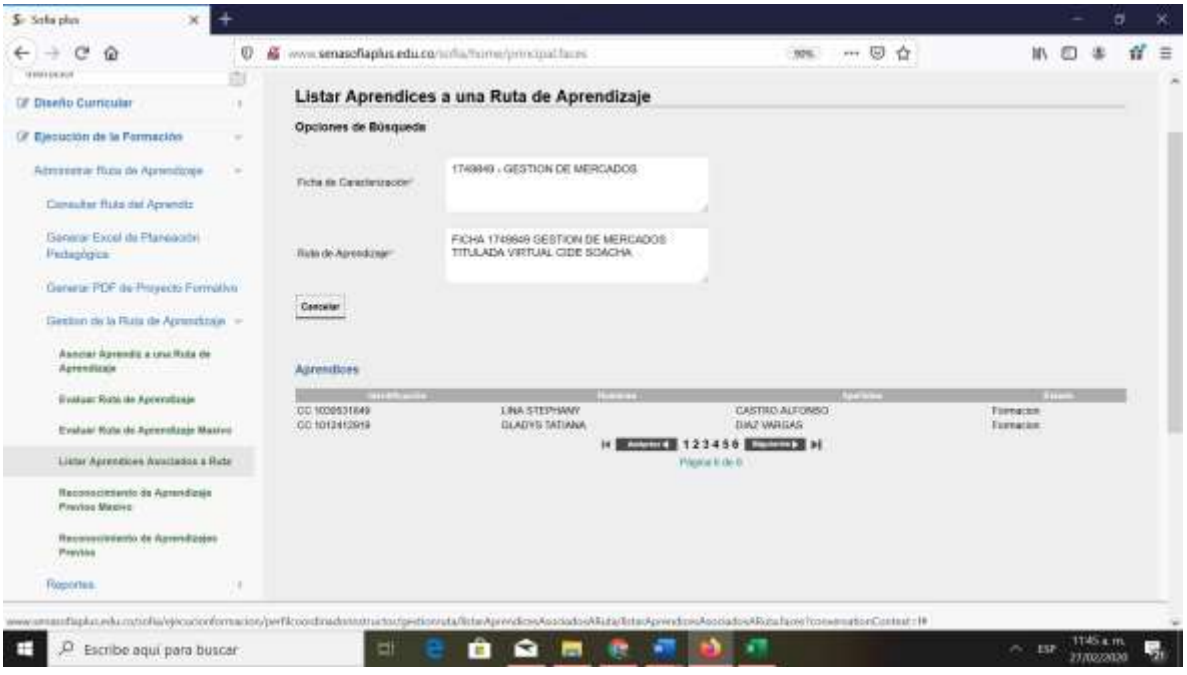

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
1749915 - NEGOCIACION INTERNACIONAL
Ruta de Aprendizaje*
FICHA 1749915 NEGOCIACION INTERNACIONAL TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA
Cancelar
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1094907705 JENNIFER DEL CARMEN ESCALANTE ALVAREZ Formacion
Anterior 1 2 3 4 5 6 Siguiente
Página 5 de 5
Escribe aquí para buscar
ESP
11:43 a. m.
27/02/2020

1749849 - GESTION DE MERCADOS






Sofia plus
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
1749849 - GESTION DE MERCADOS
Ruta de Aprendizaje*
FICHA 1749849 GESTION DE MERCADOS TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA
Cancelar
Aprendices
CC 65788010 EDNA GERALDINE DEVIA URIBE Formacion
CC 1032490693 GINNA MARCELA VELASQUEZ VICENTES Formacion
CC 1121888891 LAURA MILENA HERNANDEZ CACEDO Formacion
CC 1032851653 KELLY JOHANA VALENCIA SALAZAR Formacion
CC 35684859 ASTRID LOZANO RAMIREZ Formacion
CC 1032496286 KATHERINE YULIETH ROMERO SALAZAR Formacion
CC 1122732190 JIMMY ANDRES ARDILA NOA Formacion
CC 4711934 JOHN FABER HERRERA MORALES Formacion
CC 25689869 SANDRA LILIANA RIVAS CACEDO Formacion
CC 1022907751 YENNI CAROLINA URREA RODRIGUEZ Formacion
1 2 3 4 5 6
Página 4 de 6
Escribe aqui para buscar
ESP
11:45 a. m.
27/02/2020


Sofia plus
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de Búsqueda
Ficha de Caracterización*
1749849 - GESTION DE MERCADOS
Ruta de Aprendizaje*
FICHA 1749849 GESTION DE MERCADOS TITULADA VIRTUAL CIDE SOACHA
Cancelar
Aprendices
CC 1028531649 LINA STEPHANY CASTRO ALFONSO Formacion
CC 1012412919 GLADYS TATIANA DIAZ VARGAS Formacion
1 2 3 4 5 6
Página 4 de 6
Escribe aqui para buscar
ESP
11:45 a. m.
27/02/2020

CERTIFICADO COMPETENCIA "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO, 240201056".

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1110490294

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

NIVEL BASICO - Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa

Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en SOACHA. A los doce (12) días del mes de Diciembre de dos mil diecinueve (2019)

Firmado Digitalmente por

744611 - 12/12/2019
No Y FECHA REGISTRO

Vigencia:
hasta el 12 de Diciembre de 2022

ROBERTO PRIETO LADINO
Subdirector CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA
REGIONAL CUNDINAMARCA

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 9232002402010 56CC1110490294C.

LISTA DE ASISTENCIA APOYO PROCESO DE INSCRIPCIÓN II OFERTA 2020

MAYRA SABOGAL

CONTRATO NO. CTO-25-9232-279-2020

FECHA	NOMBRE	DOCUMENTO	SOLICITUD
22. feb. 2020	Asbeidy Johanna López Prieto.	52. 844. 392.	Inscripción. Restablecer Contraseña.
22. Feb. 2020	Yeni Paola Tobar Fernandez	1.120.874.566	Inscripción - Gestión Administrativa.
22 Feb 2020	Ydy yojana Rosado	1192992610	Inscripción
22 Feb 2020	Leidy Johanna Bolivar Reina	1073719369	Inscripción NEGOCIACION internacional
22-Feb-2020	Juan Jimenez Prieto	7077146044	Inscripción NEGOCIACION internacional
22-Feb-2020	meiry valleio mejia	1073674148	Jazminmejia4116@gmail.com
22-Feb-2020	William Orlando Castro Z	1073673413	William Orlando Castro - Inscripcion
22-feb-2020	olga Arrieta Santos	1062425101	Solicitud de información
23-Feb-2020	Sergio Stiven Garcia	1.023976023	Inscripcion - tecnico en sistemas
23-Feb-2020	meiry valleio mejia	1073674148	inscripcion -
23-Feb-2020	Giselle Lorena Correa Muñoz	1000472285	inscripcion - tecnologo Gestión Adminis.
23-Feb-2020	Wendy Vanessa Muñoz Fonseca	1003530804	Inscripcion - tecnologo entrenamiento D.

Scanned with CamScanner