TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JULIAN ALBERTO CAMARGO FONSECA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/11/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3371394 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS VITRIFICADOS DE ARCILLA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

REALIZAR PRODUCTO CERÁMICO APLICANDO TÉCNICAS DE MODELADO SEGÚN REQUERIMIENTO DEL PRODUCTO

VITRIFICAR PRODUCTO CERÁMICO SEGÚN LA FICHA TÉCNICA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3381976 - EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301- ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302- APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303- EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304- RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080110601 ESTABLECER LOS RIESGOS DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA.

29080110602 DESARROLLAR LOS PROCESOS DE FABRICACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y PREPARACIÓN DE LOS ALIMENTOS TENIENDO EN CUENTA LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM).

29080110603 VALIDAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN EL ESTABLECIMIENTO, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Preparar alimentos de acuerdo con la orden de producción y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26020105701 ALISTAR MATERIA PRIMA Y UTENSILIOS PARA LA PREPARACIÓN DE COMIDA TÍPICA RURAL TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y RECETA ESTÁNDAR.

26020105702 REALIZAR LA PREPARACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE LOS ALIMENTOS TENIENDO EN CUENTA RECETA ESTÁNDAR.

26020105703 VERIFICAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO FINAL TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES TÉCNICA Y RECETA ESTÁNDAR.

26020105704 REALIZAR MANEJO DE RESIDUOS TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVA AMBIENTAL.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901- APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902- DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903- DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904- FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

REALIZAR PRODUCTO CERÁMICO APLICANDO TÉCNICAS DE MODELADO SEGÚN REQUERIMIENTO DEL PRODUCTO

VITRIFICAR PRODUCTO CERÁMICO SEGÚN LA FICHA TÉCNICA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3339318 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Diseñar paquetes turísticos de acuerdo componentes técnicos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26020106301 CARACTERIZAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS DE ACUERDO CON LA TENDENCIA DEL MERCADO

26020106302 ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO APLICANDO PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS, ESTÁNDARES DE CALIDAD Y PRINCIPIOS DE SOSTENIBILIDAD

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301- ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302- APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303- EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304- RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010105901- APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105901 APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

26010105902- DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105902 DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

26010105903- DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105903 DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

26010105904- FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

26010105904 FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3391596 - ESTRATEGIAS DE COMUNICACION INTEGRADA DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR EL PLAN DE COMUNICACIÓN CON BASE EN EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DEFINIDO POR LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01-DEFINIR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS COMERCIALES Y LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

02-CONSTRUIR LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN, DE ACUERDO CON LOS MEDIOS SELECCIONADOS Y PÚBLICO OBJETIVO.

03-MEDIR LA EFECTIVIDAD DE LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN, DE ACUERDO CON INDICADORES ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE MERCADO.

04-AJUSTAR LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN, RESPECTO A LA EFECTIVIDAD E IMPACTO EN EL PÚBLICO OBJETIVO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 112,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: JULIAN ALBERTO CAMARGO FONSECA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL