Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	**14 AGOSTO DE 2025**
Denominación del Programa de Formación	**Asesoria Comercial**
Modalidad de Formación	**Presencial**
Código y versión del Programa de Formación	**631101**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**ORIENTACIONES COMERCIALES A MIPYME Y EMPREMDEDORES DEL MUNICIPIO DE ARAUQUITA**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**3201511**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Fredy Pérez Torres** — **Centro de Gestión y Desarrollo Agroindustrial de Arauca** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación** **Nombres y Apellidos** — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	

Análisis	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H	PRODUCTO: CONCEPTO, ATRIBUTOS, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES, BENEFICIOS, CARACTERÍSTICAS, REFERENCIAS Y TIPOS EMPAQUE: CONCEPTO, TIPOS, FUNCIONES Y USOS ENVASE: CONCEPTO, TIPOS, FUNCIONES Y USOS EMBALAJE: CONCEPTO, TIPOS, FUNCIONES Y USOS SURTIDO: CONCEPTO, DIMENSIONES, NIVELES, ESTRUCTURA, USOS Y BENEFICIOS CICLO DE VIDA: CONCEPTO, ESTRATEGIAS SERVICIO: CONCEPTO, CLASES Y CARACTERÍSTICAS NECESIDADES: CONCEPTO, ESCALA PORTAFOLIO: CONCEPTO, ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS PROPUESTA COMERCIAL: CONCEPTO Y ELEMENTOS NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS Y APLICABILIDAD	CARACTERIZAR ATRIBUTOS DE LOS PRODUCTOS CARACTERIZAR LOS SERVICIOS IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y DESEOS DEL CLIENTE SELECCIONAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS E INFORMÁTICAS	DETERMINA LAS NECESIDADES Y DESEOS DEL CLIENTE SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO RECONOCE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL PORTAFOLIO COMERCIAL UTILIZA HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA COMERCIAL SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	Evidencia de producto: Realizar un trabajo escrito en word, relacionado con la extencion de los archivos, los mas comunes (procesadores de textos, hojas de calculos, imagenes, videos, entre otros) Evidencia de producto: alimentar una tabla asignada por el instructor en classroom. Ahi encontrará productos para analizar su caracterización. Adicionalmente desarrollar actiividad educlaplay Evidencia de desempeño: estimado aprendiz, en esta oportunidad realiza a mano un mapa conceptual, el tema principal es Capital Semilla	100	8	realice el trabajo escrito y la actividad de educaplay que se encuentran en classroom conforme equipos de 3 aprendices, desarrolle la actividad extension de archivos que se encuentra adjunta en el classroom En binas completen la tabla asignada por el instructor en classroom. Ahi encontrará productos para analizar su caracterización. Adicionalmente desarrollar actiividad educlaplay Utilizar Excel como herramienta para ejecutar formulas básicas en un inventario	tallerl, socializacion, trabajo en equipo, mapa conceptual, hoja de calculo	210	Cartulina, Marcadores, televisor, internet, computadores	FREDY PEREZ TORRES	

Copia no controlada