PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica octubre de 2020

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1355547**
instrutor G08
Centro Agroemprearial
aguachica

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de octubre 2020

Referencia: No **1355547** del año 2020

OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ , identificado con la cédula de ciudadanía No. 18.926.992 de aguachica Cesar, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Programa Sena Emprende Rural SER, 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: 1) UN PRIMER PAGO EN EL MES DE FEBRERO POR VALOR DE DOS MILLONES DOSCIENTOS VEINTIOCHO MIL CUATROCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE. (2.228.490), 2) NUEVE (9) PAGOS IGUALES EN LOS MESES DE MARZO A NOVIEMBRE POR VALOR DE TRES MILLONES SETECIENTOS CATORCE MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/CTE. (3.714.150) CADA UNO. 3) UN ULTIMO PAGO EN EL MES DE DICIEMBRE POR VALOR DE UN MILLON CUATROCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS SESENTA PESOS M/CTE. (1.485.660)

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal como instructor en el área de emprendimiento para impartir formación profesional integral presencial en el Programa Sena Emprende Rural – SER del Centro Agroempresarial en el Departamento del Cesar.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los	Se relizo planeación mensual en los programas de formación en la línea de emprendimiento por medio de secciones	https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8

	lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento.	virtuales desescolarizadas, para el segundo semestre del año 2020. Establecidas por la líder del programa sena emprende rural ser para dar cumplimiento a las metas proyectadas en el centro Agroempresarial Aguachica en la presente vigencia,deacuerdo a las condiciones por la emergencia sanitaria generada por el covid 19. Se realizo la formación orientación en la metodología one village producto –ovop Colombia. Se envio a su dirección generalel formato de autorización consulta de delitos sexuales como requisitos para el tramite de la cuenta del presente mes. Se realizo la encuesta de dignostico de control a la dirección de formación profesional-ejecuccion de la formación como requerimiento de la oficina de control interno	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QhwHfoyj7wLJQU2ddZYuWdnk-j3rF9rg https://drive.google.com/drive/u/2/recent https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=gcPCyy4vk02R0VBskxas55whA-yDEm5GvyOAFnWLZNZURTlYV082V0ZaWEhDOFA2MlJNOTc5VTAyWi4u
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con	Se organizaron los grupos de trabajo para el desarrollo de las actividades de manera virtual contempladas en las guias de aprendizaje	Guía de aprendizajes ,planeación pedagogicay proyectos formativos disponibles en el drive

	carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores de emprendimiento; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.	a través del grupos de whatsapp. Se realizaron los ajustes pertinentes por área a las guias de aprendizajes, planeación pedagógica y los proyectos formativos, teniendo en cuenta estrategias pedagógicas de acuerdo a las condiciones por la emrgencia sanitaria.	https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de 'formación por proyectos" de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos en la guía para la ejecución del programa SER.	Formular los proyectos formativos, las guias de aprendizajes para los programas siguientes: Emprendedor en elaboración de derivados lacteos.municipio Chimichagua corregimiento la mata,ficha 2173787 código empresa 1498628. Emprendedor en elaboración de derivados lácteos, municipio Pailitas ficha 2173785 código empresa 1498144 Emprendedor en procesamiento artesanal	Ajustes de proyecto formativos y guias de aprendizajes https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8

		de derivados frutas y hortalizas, municipio Chimichagua ficha.2173781.codigo empresa.1498629. Emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales,municipio chimichagua,ficha.2171533.codigo empresa 1497153 Emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales municipio Pelaya corregimiento costilla, ficha.2173773 código empresa 1498142 Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales municipio Aguachica,ficha 2173788 código empresa 1498147.	

4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el sena para el seguimiento de la información tales como sofia plus, geosena y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades especificas, entregando informes al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa ser de su centro de formación o quien cumpla sus funciones	Usar la plataforma sofia plus para el registro, control y verificación de las acciones en los procesos de formación Se organizaron grupos de trabajo por WhatsApp para asi poder realizar las actividades y talleres de las diferentes formaciones en cada municipio y/o vereda y por ende seguimiento a las formaciones. Se enrruto y se asoció los aprendices. Debidamente matriculados,reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras acciones.	Registro en sofia plus http:/oferta.senasofiaplus.edu.co /sofia-oferta/registro.html
5	En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural	NO APLICA	**NO APLICA**

	sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de emprendimiento: ¨autoconsumo y negocios rurales¨ de la fase I del programa SER.		
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Reportar a la líder del programa ser las actividades programadas en los grupos de WhatsApp,para realizar formación desescolarizada con los aprendices de las siguientes fichas 2171533,2173773,2173788,2173785,2173787,2173781.donde la líder esta incluida para hacer seguimiento a las formaciones de los programas en ejecución, debido a la emergencia sanitaria por el covid 19.	Evidencias disponibles en el driver https://drive.google.com/drive/folders/1TMFiif8xBAk8IHoKEeeo_g3Rhdz16N7O
7	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades	No aplica	No aplica

	productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER.		
8	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.	NO APLICA	No aplica
9	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera	NO APLICA	No aplica
10	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el	Se realizo el diagnostico inicial fase 1,relación de	https://drive.google.com/folderview?id=104N-geYd6YDMi2YPX-PYfD1ANHU1YMyU

	emprendedor el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.	emprendedores,modelo canvas, estructura organizacional y administrativa, seguimiento y gestión, requerimiento de la inversión y analices financiero en el primer semestre 2020	
11	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	Se llevo a cabo el proceso de formación horientacion en la metodología one village one product-ovop Colombia. Se finalizo la formación con la licenciada Esther desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor sena.	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QhwHfoyj7wLJQU2ddZYuWdnk-j3rF9rg https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QMb8DrDQMagkX-vxQPwYB1Lga3KvR7a7
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	NO APLICA	No aplica
13	Identificar fuentes de financiación	NO APLICA	No aplica

	disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.		
14	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el sena, bajo la clase de riesgo tipo dos relacionada con labores de emprendimiento	No aplica	No aplica
15	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro ser deacuerdo a los lineamientos del programa ser	No aplica	No aplica

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, **2326659922 r**ecibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL pagada por nuevo SOI correspondiente al mes de septiembre (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (9) folios

Cordialmente,

OSCAR FERNADEZ GONZALEZ
Contratista
C.C. No. 18.926.992 de aguchica cesar

Recibí a satisfacción:

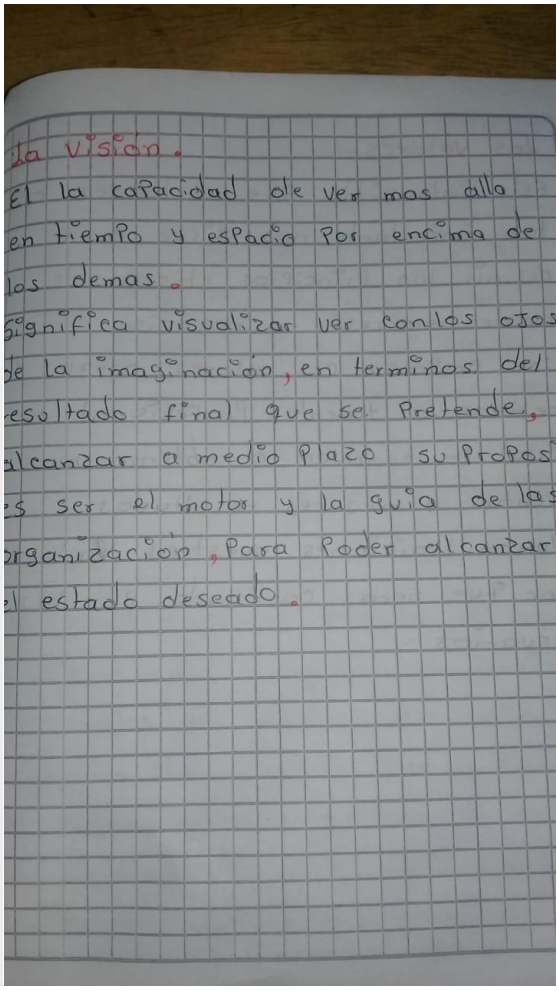
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Supervisor(a) Contrato . 1355547 de 2020
instrutor G08

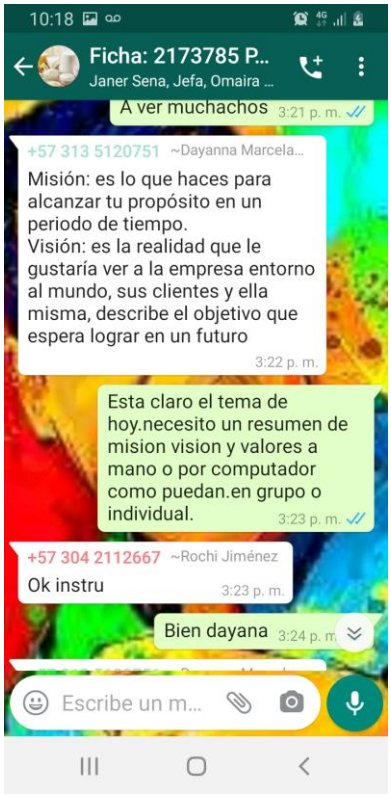
1. **Ficha 2173785 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS LACTEOS**

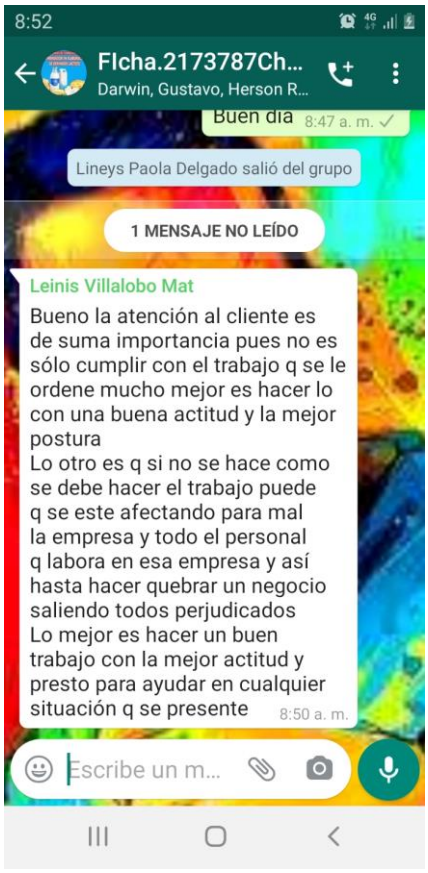


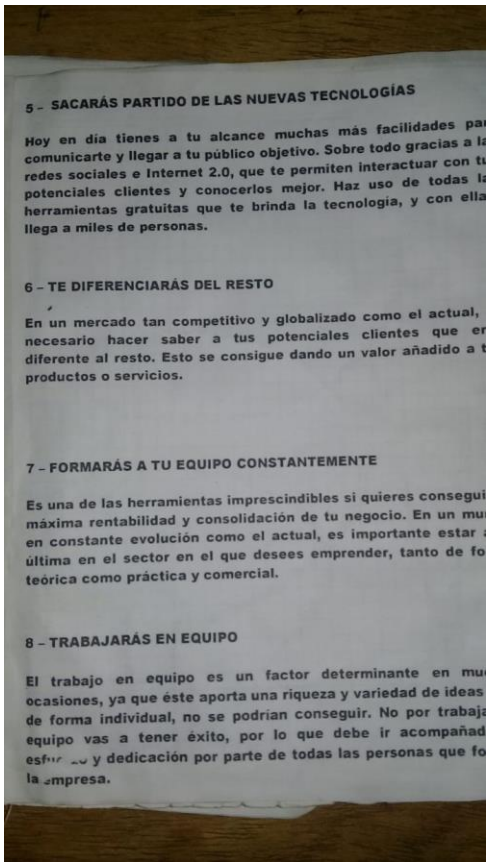
HABILIDADES BLANDAS

10 ELEMENTOS BÁSICOS QUE DETERMINAN UN BUEN SERVICIO AL




10:18
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
A ver muchachos 3:21 p. m.
+57 313 5120751 ~Dayanna Marcela...
Misión: es lo que haces para alcanzar tu propósito en un periodo de tiempo.
Visión: es la realidad que le gustaría ver a la empresa entorno al mundo, sus clientes y ella misma, describe el objetivo que espera lograr en un futuro
3:22 p. m.
Esta claro el tema de hoy.necesito un resumen de mision vision y valores a mano o por computador como puedan.en grupo o individual.
3:23 p. m.
+57 304 2112667 ~Rochi Jiménez
Ok instru
3:23 p. m.
Bien dayana 3:24 p. m.
Escribe un m...


8:52
FIcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
Buen día 8:47 a. m.
Lineys Paola Delgado salió del grupo
1 MENSAJE NO LEÍDO
Leinis Villalobo Mat
Bueno la atención al cliente es de suma importancia pues no es sólo cumplir con el trabajo q se le ordene mucho mejor es hacer lo con una buena actitud y la mejor postura
Lo otro es q si no se hace como se debe hacer el trabajo puede q se este afectando para mal la empresa y todo el personal q labora en esa empresa y así hasta hacer quebrar un negocio saliendo todos perjudicados
Lo mejor es hacer un buen trabajo con la mejor actitud y presto para ayudar en cualquier situación q se presente
8:50 a. m.
Escribe un m...



5 – SACARÁS PARTIDO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Hoy en día tienes a tu alcance muchas más facilidades pa
comunicarte y llegar a tu público objetivo. Sobre todo gracias a l
redes sociales e Internet 2.0, que te permiten interactuar con t
potenciales clientes y conocerlos mejor. Haz uso de todas l
herramientas gratuitas que te brinda la tecnología, y con ella
llega a miles de personas.

6 – TE DIFERENCIARÁS DEL RESTO

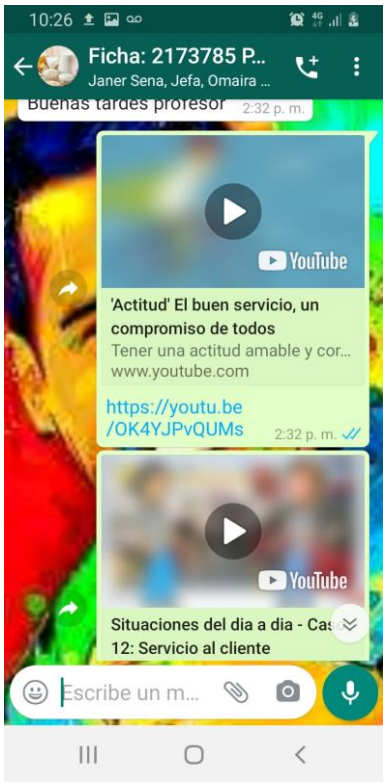
En un mercado tan competitivo y globalizado como el actual,
necesario hacer saber a tus potenciales clientes que er
diferente al resto. Esto se consigue dando un valor añadido a t
productos o servicios.

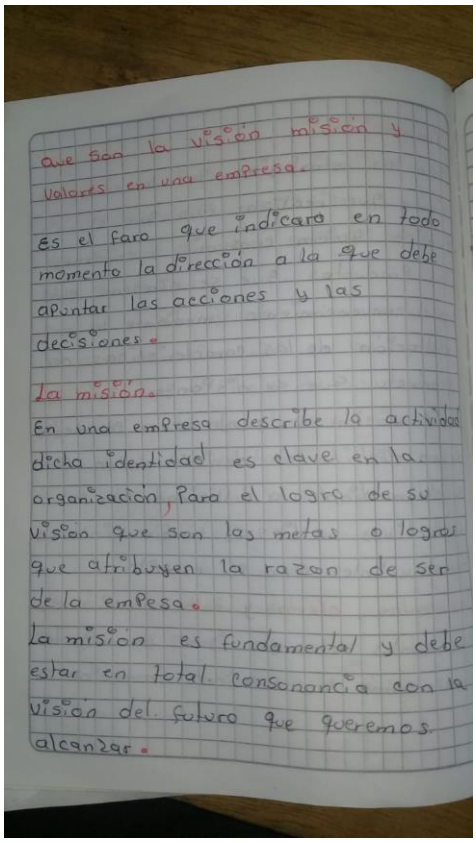
7 – FORMARÁS A TU EQUIPO CONSTANTEMENTE

Es una de las herramientas imprescindibles si quieres conseguir
máxima rentabilidad y consolidación de tu negocio. En un mu
en constante evolución como el actual, es importante estar
última en el sector en el que desees emprender, tanto de fo
teórica como práctica y comercial.

8 – TRABAJARÁS EN EQUIPO

El trabajo en equipo es un factor determinante en mu
ocasiones, ya que éste aporta una riqueza y variedad de ideas
de forma individual, no se podrían conseguir. No por trabaja
equipo vas a tener éxito, por lo que debe ir acompañad
esfu[illegible] y dedicación por parte de todas las personas que fo
la empresa.



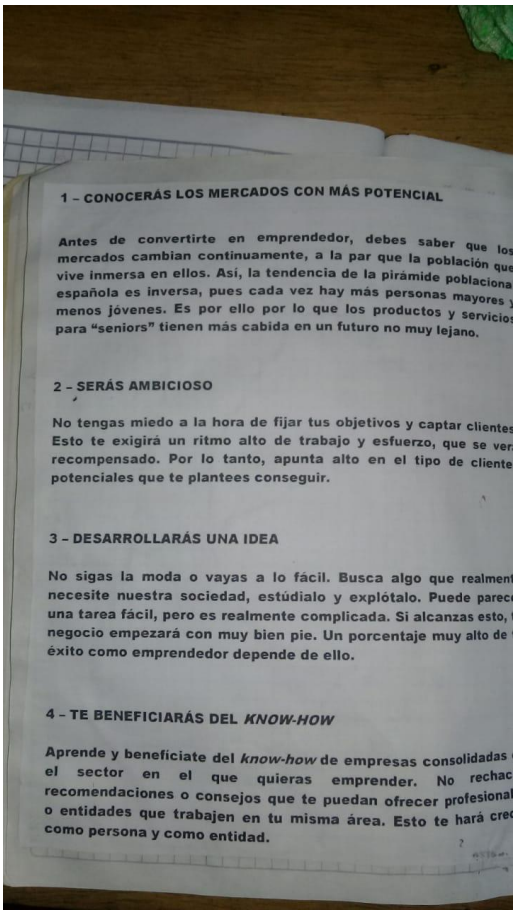

Que son la visión misión y valores en una empresa.

Es el faro que indicara en todo momento la dirección a la que debe apuntar las acciones y las decisiones.

La misión.

En una empresa describe la actividad dicha identidad es clave en la organización, para el logro de su visión que son las metas o logros que atribuyen la razon de ser de la empesa.

La misión es fundamental y debe estar en total consonancia con la visión del futuro que queremos alcanzar.


1 – CONOCERÁS LOS MERCADOS CON MÁS POTENCIAL

Antes de convertirte en emprendedor, debes saber que los mercados cambian continuamente, a la par que la población que vive inmersa en ellos. Así, la tendencia de la pirámide poblacional española es inversa, pues cada vez hay más personas mayores y menos jóvenes. Es por ello por lo que los productos y servicios para "seniors" tienen más cabida en un futuro no muy lejano.

2 – SERÁS AMBICIOSO

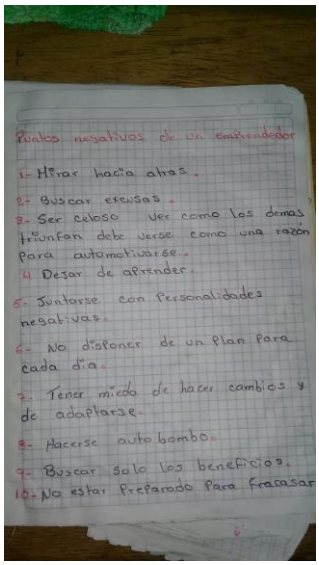
No tengas miedo a la hora de fijar tus objetivos y captar clientes. Esto te exigirá un ritmo alto de trabajo y esfuerzo, que se verá recompensado. Por lo tanto, apunta alto en el tipo de cliente potenciales que te plantees conseguir.

3 – DESARROLLARÁS UNA IDEA

No sigas la moda o vayas a lo fácil. Busca algo que realmente necesite nuestra sociedad, estúdialo y explótalo. Puede parecer una tarea fácil, pero es realmente complicada. Si alcanzas esto, tu negocio empezará con muy bien pie. Un porcentaje muy alto de tu éxito como emprendedor depende de ello.

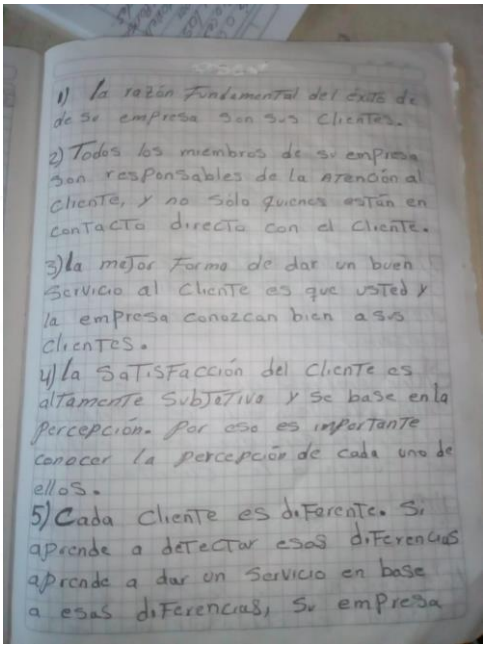
4 – TE BENEFICIARÁS DEL *KNOW-HOW*

Aprende y beneficiate del *know-how* de empresas consolidadas en el sector en el que quieras emprender. No rechaces recomendaciones o consejos que te puedan ofrecer profesionales o entidades que trabajen en tu misma área. Esto te hará crecer como persona y como entidad.


Rasgos negativos de un emprendedor

1- Mirar hacia atras.
2- Buscar escusas.
3- Ser celoso. Ver como los demas triunfan debe verse como una razon para automotivarse.
4 Desear de aprender.
5- Juntarse con Personalidades negativas.
6- No disponer de un Plan para cada dia.
7- Tener miedo de hacer cambios y de adaptarse.
8- Hacerse autobombo.
9- Buscar solo los beneficios.
10- No estar Preparado para Fracasar

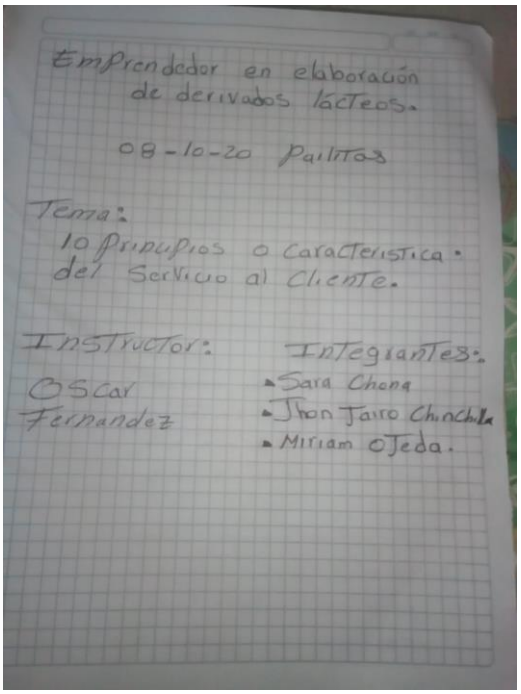
Lácteos pailitas



Lácteos pailitas

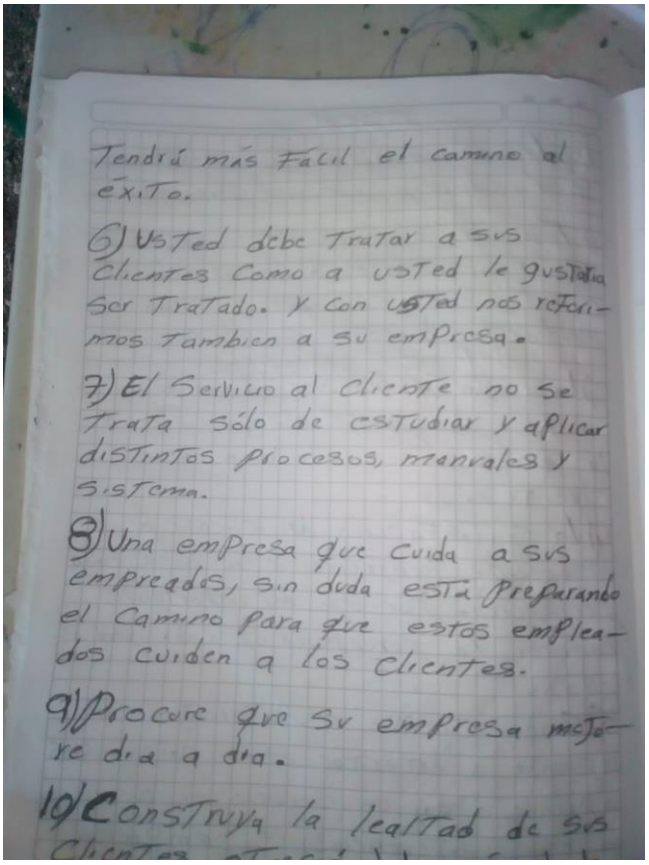
¿Qué es el costo variable?

El **costo variable** es aquel coste que posee una empresa u organización que se modifica según los volúmenes de venta o el nivel de actividad de la empresa. El costo variable aumenta cuando aumenta la producción y disminuye cuando esta disminuye. Por ejemplo: *una empresa de logística amplía su flota de camiones, necesitará más combustible para prestar su servicio.*



Mientras mayor sea el volumen de producción, mayores y más diversos serán los costos variables. El manejo adecuado que una empresa tenga respecto al costo variable convertirá a dicha organización en una más o menos competitiva respecto de sus competidores. Con el tiempo, los


Janer Sena, Jefa, Omaira ...
YouTube
COSTOS DE PRODUCCIÓN
COSTOS DE PRODUCCIÓN
www.youtube.com
https://youtu.be/teOsghqpRfI
2:40 p. m.
Variable
El costo es el gasto económico que posee una organización o empresa por la producción o distribución de un bien o prestación de un servicio. El costo total está dado por la sumatoria del costo fijo y el costo variable.
¿Qué es el costo fijo?
El costo fijo es aquel coste que pos
una organización o empresa
2:40 p. m.
Escribe un m...


Tendrá más Fácil el camino al éxito.
6) Usted debe Tratar a sus Clientes Como a usted le gustaría Ser Tratado. Y Con usted nos referimos Tambien a su empresa.
7) El Servicio al Cliente no se Trata sólo de estudiar y aplicar distintos procesos, manuales y sistema.
8) Una empresa que Cuida a sus empleados, sin duda está preparando el Camino para que estos empleados cuiden a los Clientes.
9) Procure que su empresa mejore día a día.
10) Construya la lealtad de sus

productos, políticas y procedimientos que a ellos les converge.

Contacto visual: Se llama habilidad de atención, porque les hace saber a sus clientes que usted está interesado, receptivo y atento a lo que están diciendo. En el momento que el cliente se le acerque, haga contacto visual (mírelo a la cara), eso da la impresión de que quiere oír todo lo que el cliente le quiere decir y reduce la contrariedad.

Expresiones faciales: Asegúrese que su expresión facial cree un tono positivo. Así haya tenido un mal o buen día siempre tu expresión facial debe estar relajada y agradable.

Posturas y movimientos del cuerpo: La postura del cuerpo y su movimiento muestra el nivel de energía y el interés que tienes en lo que el cliente está diciendo. Los gestos no deben distraer la conversación, así que no se exagere, y por el contrario la falta de movimiento da la impresión de que se está incómodo o molesto.

TOP

Comprensión y empatía: los clientes deben ser considerados como la parte más importante de su labor, estos necesitan tener la sensación de que quién les sirve los comprende y los considera sin condiciones.

Trato justo: La necesidad de ser tratados con equidad es muy valorada para la mayoría de los clientes, tenga presente que estos se sentirían más reconocidos y tendrán una mayor conexión si los recibe con sonrisas y los llama por su nombre.

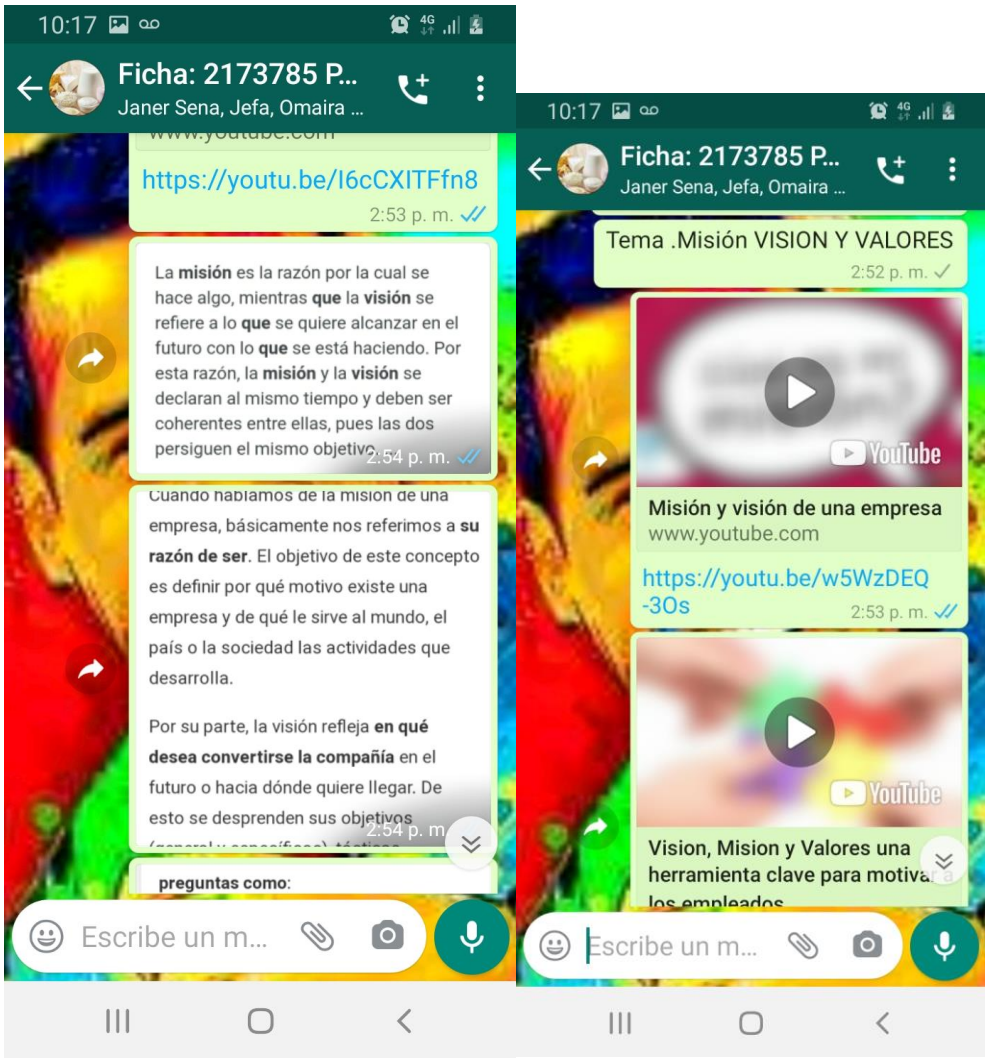
Control: Se refiere a la necesidad que tiene un cliente de creer que él puede influir en los resultados.

Opciones y alternativas Los clientes deben tener la impresión de que existen diferentes maneras de conseguir lo que desean, necesitan que los instruyan y los mantengan informados sobre los



Ejemplos de costo variable

12. Materia prima directa.
13. Insumos directos.
14. Materiales generales.
15. Comisiones sobre ventas.
16. Envases y embalajes.
17. Impuestos específicos.
18. Combustible y recursos energéticos.
19. Costos de distribución.
20. Proveedores externos.


10:17
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
https://youtu.be/I6cCXITFfn8
2:53 p. m.
La **misión** es la razón por la cual se hace algo, mientras **que** la **visión** se refiere a lo **que** se quiere alcanzar en el futuro con lo **que** se está haciendo. Por esta razón, la **misión** y la **visión** se declaran al mismo tiempo y deben ser coherentes entre ellas, pues las dos persiguen el mismo objetivo.
2:54 p. m.
empresa, básicamente nos referimos a **su razón de ser**. El objetivo de este concepto es definir por qué motivo existe una empresa y de qué le sirve al mundo, el país o la sociedad las actividades que desarrolla.
Por su parte, la visión refleja **en qué desea convertirse la compañía** en el futuro o hacia dónde quiere llegar. De esto se desprenden sus objetivos
2:54 p. m.
preguntas como:
Escribe un m...
10:17
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
Tema .Misión VISION Y VALORES
2:52 p. m.
YouTube
Misión y visión de una empresa
www.youtube.com
https://youtu.be/w5WzDEQ-3Os
2:53 p. m.
YouTube
Vision, Mision y Valores una herramienta clave para motiva
los empleados
Escribe un m...

5. Trabajar tus preguntas inteligentes

Si un vendedor acude a una cita sin prepararse puede significar dos cosas: es un experto en ventas o no sabe que está cometiendo un error grave. Para sacarle el mayor provecho a una entrevista con un prospecto, todo parte de un entrenamiento que debes realizar con tus colaboradores del área comercial.

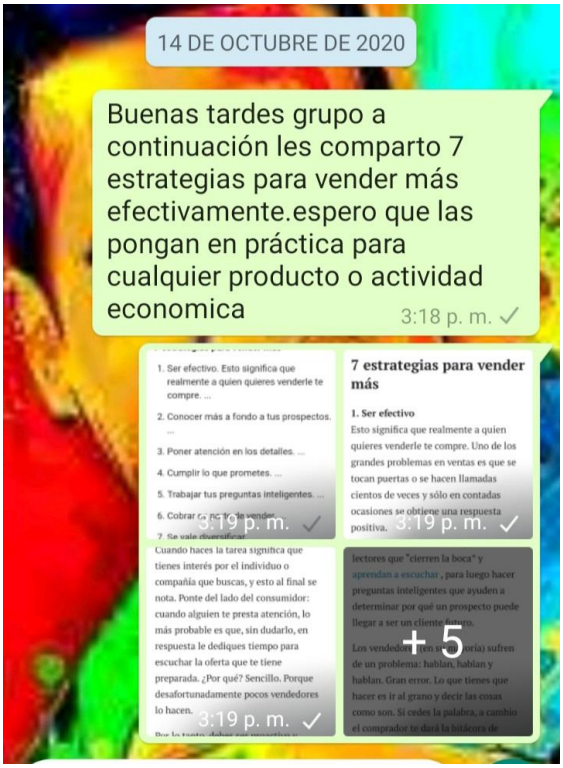
Durante este proceso, hay que decidir son las preguntas inteligentes que les ayudarán a constatar, validar, verificar y aclarar toda la información recibida. La finalidad es cerrar un negocio hoy, pero también proyectar futuras transacciones.

6. Cobrar es parte de vender

La cobranza se ve desde antes de que vendas. Por eso, un ejemplo de pregunta inteligente es el siguiente: ¿dispones del dinero para cumplir con las obligaciones de pago que te propongo? No hay nada peor que un cliente que no te pueda pagar. Esto es parte del perfil, así que tienes confirmarlo desde un principio. Ahora que si quieres vender por vender, seguro enfrentarás problemas para cobrar más tarde.

7. Se vale diversificar

No pongas todos los huevos en una sola canasta. Qué bueno que tengas un muy buen cliente, pero ¿qué va a pasar cuando se vaya o ya no te necesite? Regla: un solo comprador no debe representar más del 20% del total de tus ventas. De ser así, te enfrentarás a una gran presión para vender y es cuando vienen los errores.



7 estrategias para vender más

1. Ser efectivo

Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. Uno de los grandes problemas en ventas es que se tocan puertas o se hacen llamadas cientos de veces y sólo en contadas ocasiones se obtiene una respuesta positiva.

3. Poner atención en los detalles

Cállese y venda es el título de uno de los más vendidos del tema ventas. En él, el autor Don Shehaan aconseja a los lectores que "cierren la boca" y aprendan a escuchar , para luego hacer preguntas inteligentes que ayuden a determinar por qué un prospecto puede llegar a ser un cliente futuro.

Los vendedores (en su mayoría) sufren de un problema: hablan, hablan y hablan. Gran error. Lo que tienes que hacer es ir al grano y decir las cosas como son. Si cedes la palabra, a cambio el comprador te dará la bitácora de vuelo, es decir, cómo quiere que le vendas paso a paso.
Por ejemplo, que le des una respuesta rápida o que le ofrece un precio

4. Cumplir lo que prometes

Si te atreviste a ofrecer algo con tal de llevarte la venta, más te vale que lo cumplas. De lo contrario, no lo hagas. Si mientes o exageras, al final esto te costará más que no cerrar el trato. Una mentira te lleva a otra mentira; es una bola de nieve que crece y se estrella. En caso de que no puedas resolver todo el problema que te plantean, acláralo o da opciones –como hacer alianzas con otras empresas– para alcanzar el objetivo.



2. Conocer más a fondo a tus prospectos

Cuando haces la tarea significa que tienes interés por el individuo o compañía que buscas, y esto al final se nota. Ponte del lado del consumidor: cuando alguien te presta atención, lo más probable es que, sin dudarlo, en respuesta le dediques tiempo para escuchar la oferta que te tiene preparada. ¿Por qué? Sencillo. Porque desafortunadamente pocos vendedores lo hacen.

Por lo tanto, debes ser proactivo y definir las características de los candidatos a convertirse en tus clientes.

7 estrategias para vender más

1. Ser efectivo

Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. Uno de los grandes problemas en ventas es que se tocan puertas o se hacen llamadas cientos de veces y sólo en contadas ocasiones se obtiene una respuesta positiva.

4. Cumplir lo que prometes

Si te atreviste a ofrecer algo con tal de llevarte la venta, más te vale que lo cumplas. De lo contrario, no lo hagas. Si mientes o exageras, al final esto te costará más que no cerrar el trato. Una mentira te lleva a otra mentira; es una bola de nieve que crece y se estrella. En caso de que no puedas resolver todo el problema que te plantean, acláralo o da opciones –como hacer alianzas con otras empresas– para alcanzar el objetivo.

3. Poner atención en los detalles

Cállese y venda es el título de uno de los más vendidos del tema ventas. En él, el autor Don Shehaan aconseja a los lectores que "cierren la boca" y aprendan a escuchar , para luego hacer preguntas inteligentes que ayuden a determinar por qué un prospecto puede llegar a ser un cliente futuro.

Los vendedores (en su mayoría) sufren de un problema: hablan, hablan y hablan. Gran error. Lo que tienes que hacer es ir al grano y decir las cosas como son. Si cedes la palabra, a cambio el comprador te dará la bitácora de vuelo, es decir, cómo quiere que le vendas paso a paso.

Por ejemplo, que le des una respuesta rápida o que le ofrece un precio

Conclusión

Aquí vimos los principales métodos de ventas que hay hoy en día. Como puedes ver no necesitas optar por un tipo de ventas exclusivo.

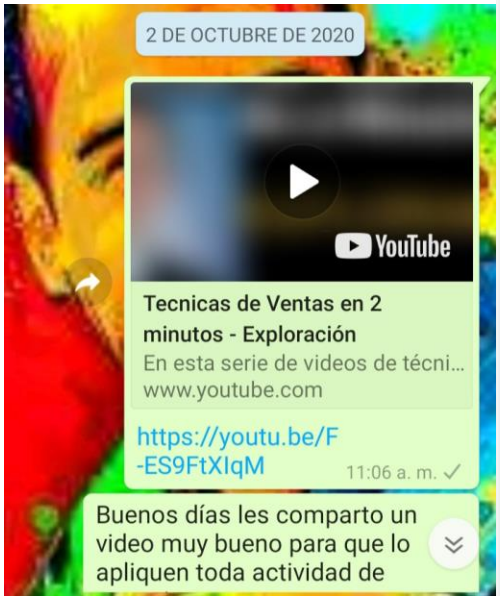
Puedes crear una estrategia haciendo una combinación entre dos o más tipos de ventas, siempre considerando el tipo de tu negocio y sobre todo los hábitos de consumo que tiene tu público.

Conocer las opciones que tienes es fundamental para que puedas elegir el tipo de venta o los tipos de ventas necesarios para el éxito de tu negocio.



7 estrategias para vender más

1. Ser efectivo. Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. ...
2. Conocer más a fondo a tus prospectos. ...
3. Poner atención en los detalles. ...
4. Cumplir lo que prometes. ...
5. Trabajar tus preguntas inteligentes. ...
6. Cobrar es parte de vender. ...
7. Se vale diversificar.

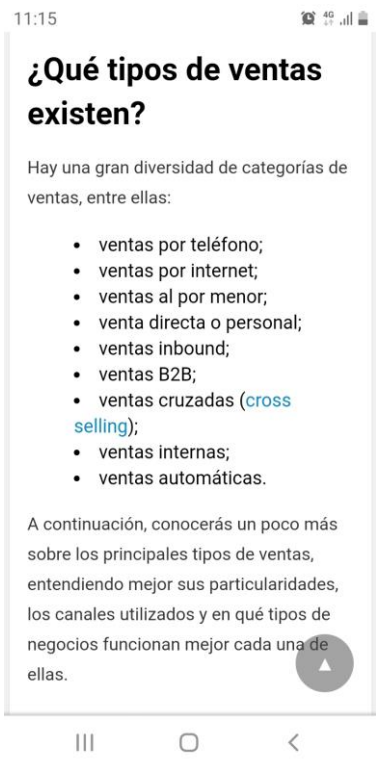


1. Venta directa o personal

Este tipo de venta puede ser realizado en el ámbito mayorista o minorista. Es la forma de venta en la que el vendedor conversa personalmente con el cliente, mostrándole los beneficios del producto o servicio.

En otras palabras, en la venta directa o personal existe una relación directa entre el comprador y el vendedor.

Puede ser realizada en el establecimiento comercial donde está el vendedor. En este caso el cliente se desplaza hasta el establecimiento donde puede tener contacto con el producto y conocerlo mejor.



3. Venta inbound

Las ventas inbound son aquellas en las que atraes al cliente para que él llegue a ti y no aquellas en las que el vendedor sale a buscar a los clientes.

Podemos decir que una venta inbound es la continuación del inbound marketing.

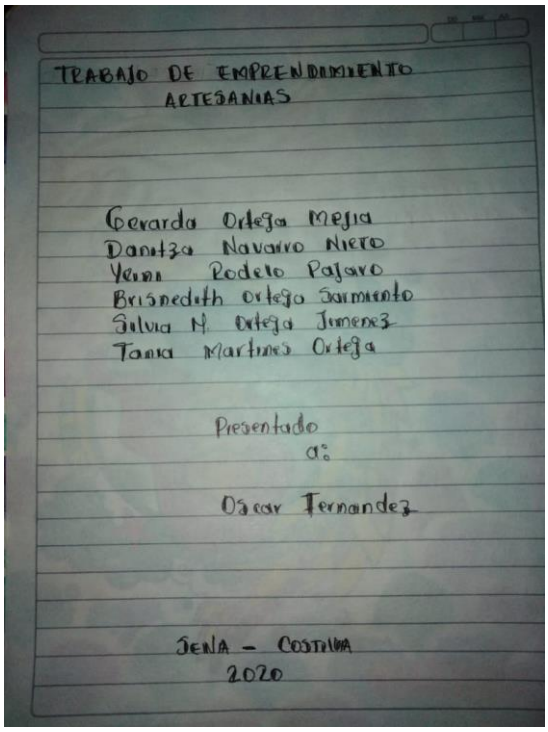
A través del inbound marketing atraemos al cliente para que llegue hasta nuestro dominio y podamos educarlo para que posteriormente esté listo para adquirir nuestros productos o servicios. Es un método que requiere un poco de paciencia y en el cual debemos acompañar al consumidor durante todo el proceso de compra.

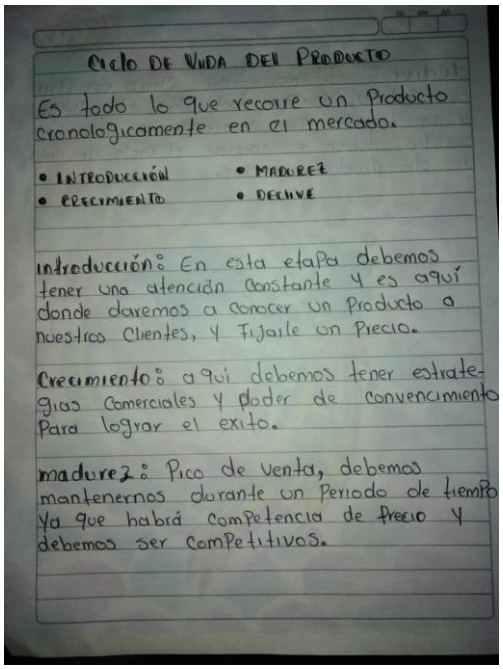
2. Venta interna

Las ventas internas también conocidas como Inside Sales, son aquellas ventas realizadas desde dentro de la empresa.

Un error muy común es confundir este tipo de ventas con telemarketing, pero no te confundas. En este tipo de ventas el vendedor aborda a su cliente conociéndolo bien, sabiendo cuáles son sus necesidades y qué es lo mejor que tiene para ofrecerle.

La venta interna funciona muy bien en empresas B2B. De esta forma el vendedor no necesita perder tiempo dislocándose hasta el cliente, aumentando de esta forma su productividad y reduciendo costos.





6. Cobrar es parte de vender

La cobranza se ve desde antes de que vendas. Por eso, un ejemplo de pregunta inteligente es el siguiente: ¿dispones del dinero para cumplir con las obligaciones de pago que te propongo? No hay nada peor que un cliente que no te pueda pagar. Esto es parte del perfil, así que tienes confirmarlo desde un principio. Ahora que si quieres vender por vender, seguro enfrentarás problemas para cobrar más tarde.

El **servicio al cliente** se refiere a todas las acciones implementadas para los **clientes** antes, durante y después de la compra. También conocido como **servicio** de atención al **cliente**, se realiza para cumplir con la satisfacción de un producto o **servicio**.

Ejemplos de costo variable

12. Materia prima directa.
13. Insumos directos.
14. Materiales generales.
15. Comisiones sobre ventas.
16. Envases y embalajes.
17. Impuestos específicos.
18. Combustible y recursos energéticos.
19. Costos de distribución.
20. Proveedores externos.

20 Ejemplos de

Costo Fijo y Costo Variable

El **costo** es el gasto económico que posee una organización o **empresa** por la producción o distribución de un **bien** o prestación de un servicio. El costo total está dado por la sumatoria del **costo fijo** y el **costo variable**.

¿Qué es el costo fijo?

El **costo fijo** es aquel coste que posee una organización o empresa que no varía, ya que la empresa no puede prescindir de este tipo de gastos que son indispensables para la actividad que la organización lleva a cabo. Por ejemplo: *el costo de alquiler de un local, oficina o depósito de una*

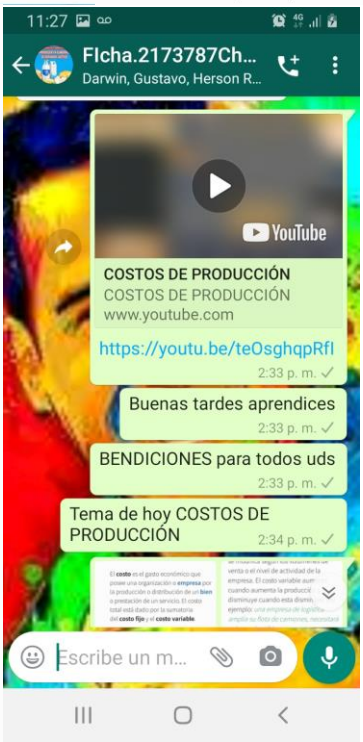
Ejemplos de costo fijo

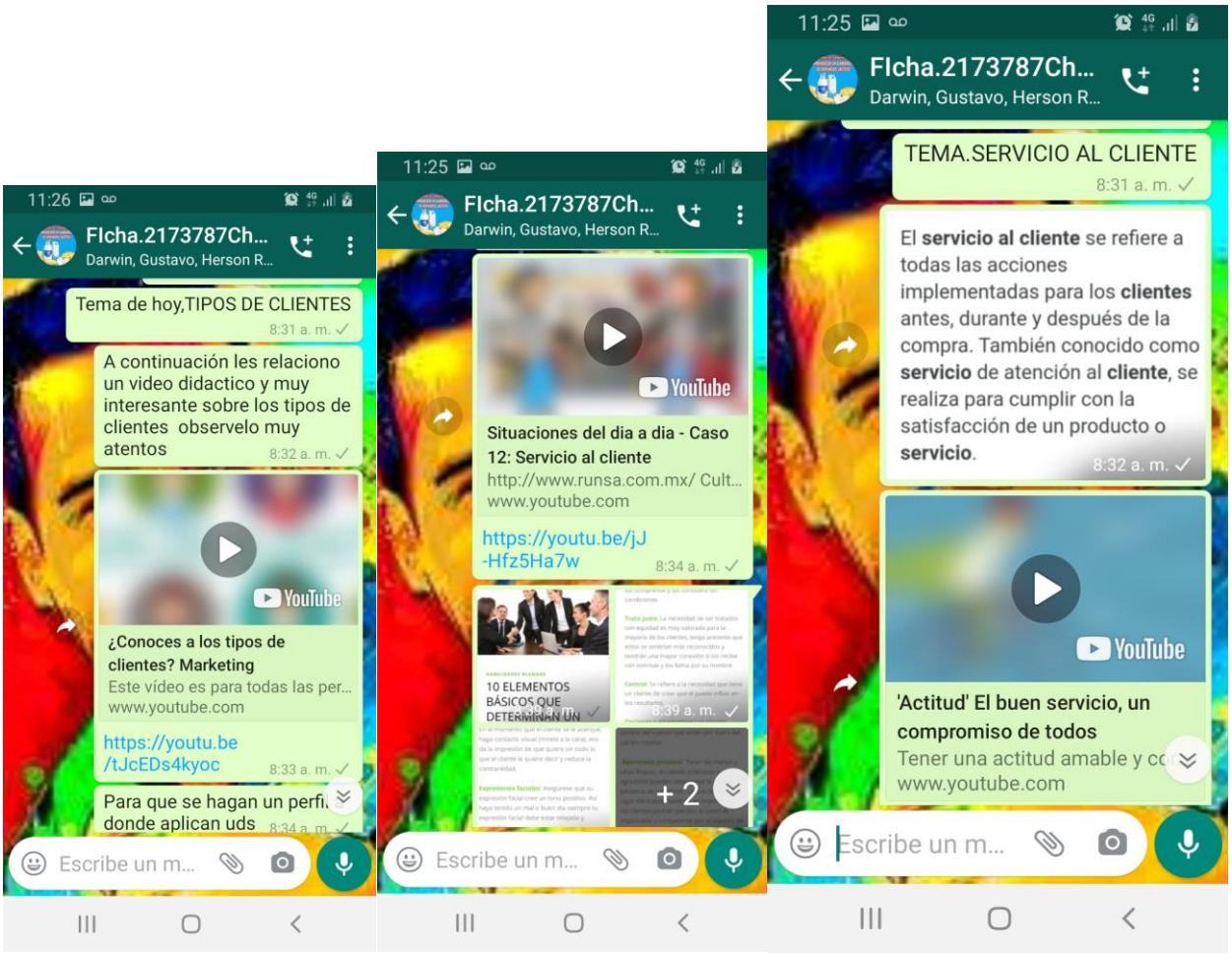
1. Impuestos inmobiliarios.
2. Servicios públicos (luz, gas, agua).
3. Alquiler de los inmuebles (oficinas, depósitos).
4. Seguros.
5. Materiales de oficina.
6. Servicio de internet.
7. Mano de obra indirecta.
8. Personal de vigilancia.
9. Gastos de administración.
10. Transporte.
11. Tributos (licencias, tasas municipales).

¿Qué es el costo variable?

El **costo variable** es aquel coste que posee una empresa u organización que se modifica según los volúmenes de venta o el nivel de actividad de la empresa. El costo variable aumenta cuando aumenta la producción y disminuye cuando esta disminuye. Por ejemplo: *una empresa de logística amplía su flota de camiones, necesitará más combustible para prestar su servicio.*

Mientras mayor sea el volumen de producción, mayores y más diversos serán los costos variables. El manejo adecuado que una empresa tenga respecto al costo variable convertirá a dicha organización en una más o menos competitiva respecto de sus competidores. Con el tiempo, los




11:26
FIcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
Tema de hoy,TIPOS DE CLIENTES
8:31 a. m.
A continuación les relaciono un video didactico y muy interesante sobre los tipos de clientes observelo muy atentos
8:32 a. m.
YouTube
¿Conoces a los tipos de clientes? Marketing
Este vídeo es para todas las per...
www.youtube.com
https://youtu.be/tJcEDs4kyoc
8:33 a. m.
Para que se hagan un perfi... donde aplican uds
8:34 a. m.
Escribe un m...
11:25
FIcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
YouTube
Situaciones del dia a dia - Caso 12: Servicio al cliente
http://www.runsa.com.mx/ Cult...
www.youtube.com
https://youtu.be/jJ-Hfz5Ha7w
8:34 a. m.
10 ELEMENTOS BÁSICOS QUE DETERMINAN UN
8:39 a. m.
+ 2
Escribe un m...
11:25
FIcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
TEMA.SERVICIO AL CLIENTE
8:31 a. m.
El servicio al cliente se refiere a todas las acciones implementadas para los clientes antes, durante y después de la compra. También conocido como servicio de atención al cliente, se realiza para cumplir con la satisfacción de un producto o servicio.
8:32 a. m.
YouTube
'Actitud' El buen servicio, un compromiso de todos
Tener una actitud amable y co
www.youtube.com
Escribe un m...

2. Conocer más a fondo a tus prospectos

Cuando haces la tarea significa que tienes interés por el individuo o compañía que buscas, y esto al final se nota. Ponte del lado del consumidor: cuando alguien te presta atención, lo más probable es que, sin dudarlo, en respuesta le dediques tiempo para escuchar la oferta que te tiene preparada. ¿Por qué? Sencillo. Porque desafortunadamente pocos vendedores lo hacen.

Por lo tanto, debes ser proactivo y definir las características de los candidatos a convertirse en tus clientes.

7 estrategias para vender más

1. Ser efectivo

Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. Uno de los grandes problemas en ventas es que se tocan puertas o se hacen llamadas cientos de veces y sólo en contadas ocasiones se obtiene una respuesta positiva.

4. Cumplir lo que prometes

Si te atreviste a ofrecer algo con tal de llevarte la venta, más te vale que lo cumplas. De lo contrario, no lo hagas. Si mientes o exageras, al final esto te costará más que no cerrar el trato. Una mentira te lleva a otra mentira; es una bola de nieve que crece y se estrella. En caso de que no puedas resolver todo el problema que te plantean, acláralo o da opciones –como hacer alianzas con otras empresas– para alcanzar el objetivo.

3. Poner atención en los detalles

Cállese y venda es el título de uno de los más vendidos del tema ventas. En él, el autor Don Shehaan aconseja a los lectores que "cierren la boca" y aprendan a escuchar , para luego hacer preguntas inteligentes que ayuden a determinar por qué un prospecto puede llegar a ser un cliente futuro.

Los vendedores (en su mayoría) sufren de un problema: hablan, hablan y hablan. Gran error. Lo que tienes que hacer es ir al grano y decir las cosas como son. Si cedes la palabra, a cambio el comprador te dará la bitácora de vuelo, es decir, cómo quiere que le vendas paso a paso.

Por ejemplo, que le des una respuesta rápida o que le ofrece un precio

Conclusión

Aquí vimos los principales métodos de ventas que hay hoy en día. Como puedes ver no necesitas optar por un tipo de ventas exclusivo.

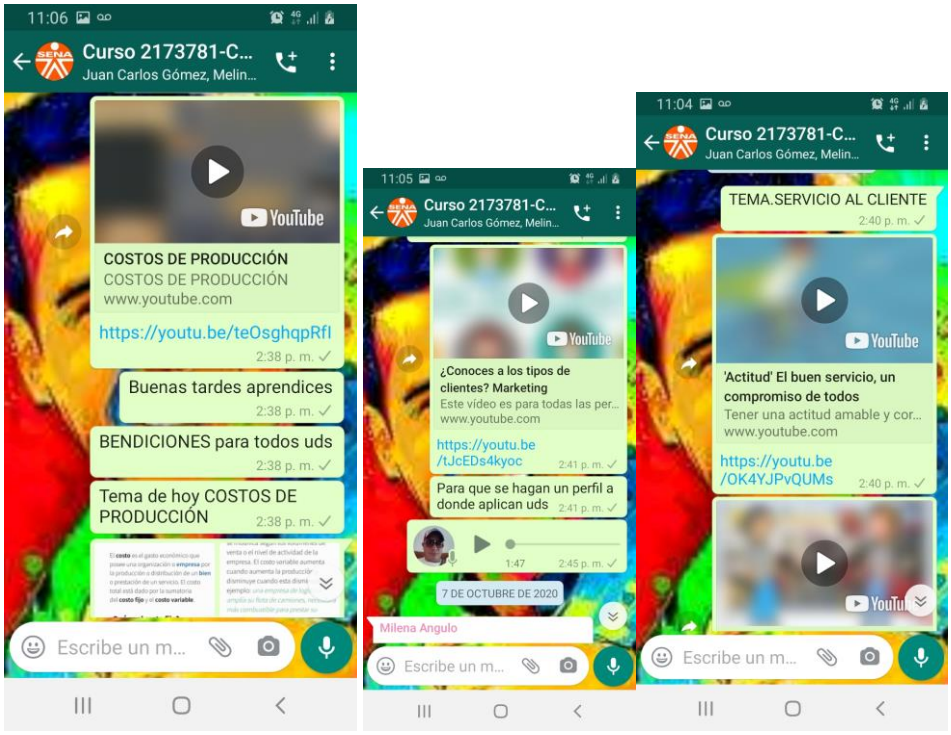
Puedes crear una estrategia haciendo una combinación entre dos o más tipos de ventas, siempre considerando el tipo de tu negocio y sobre todo los hábitos de consumo que tiene tu público.

Conocer las opciones que tienes es fundamental para que puedas elegir el tipo de venta o los tipos de ventas necesarios para el éxito de tu negocio.

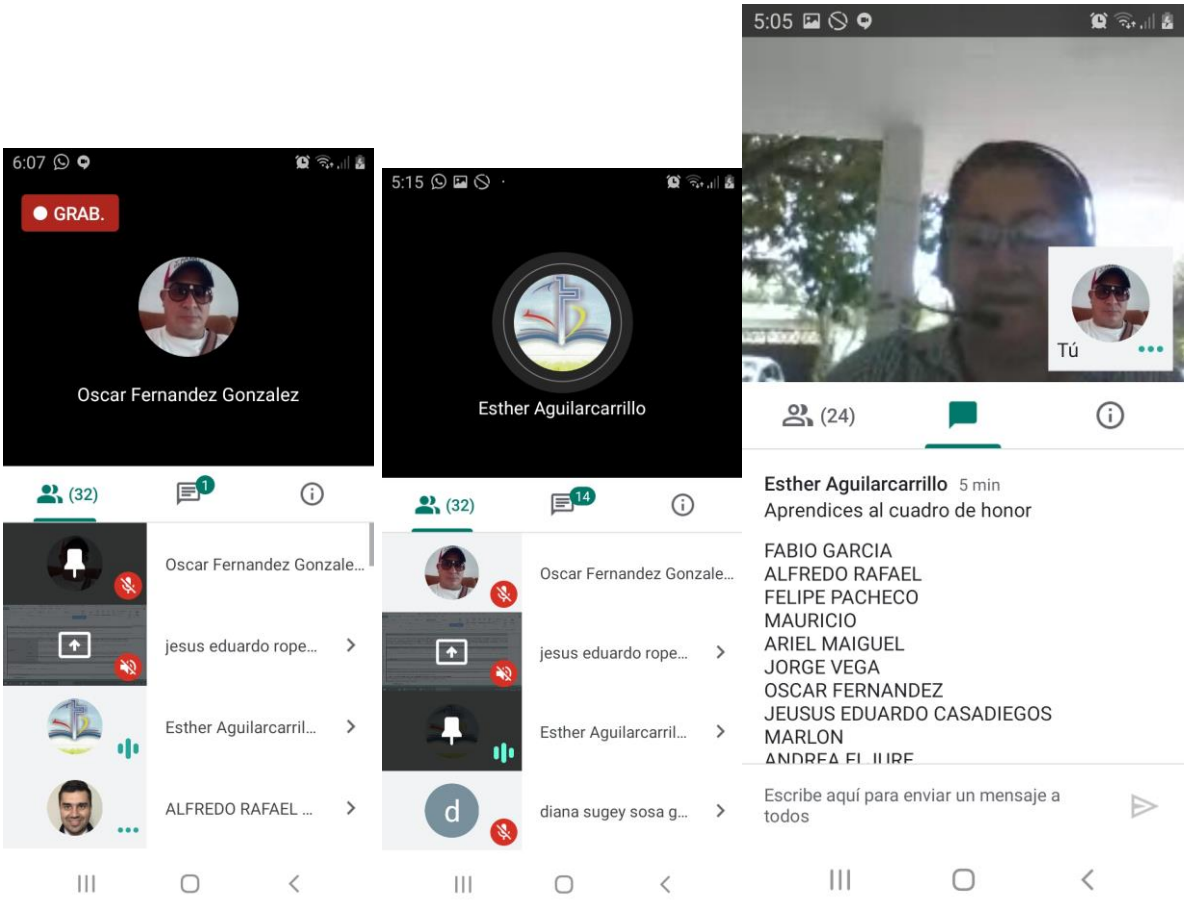


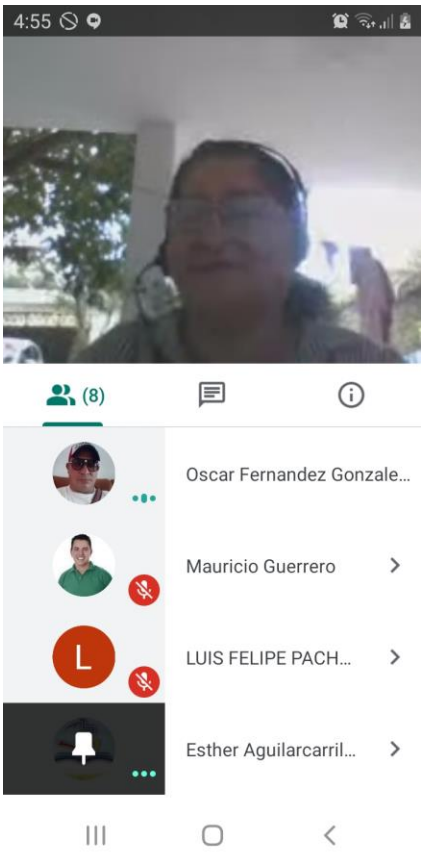
7 estrategias para vender más

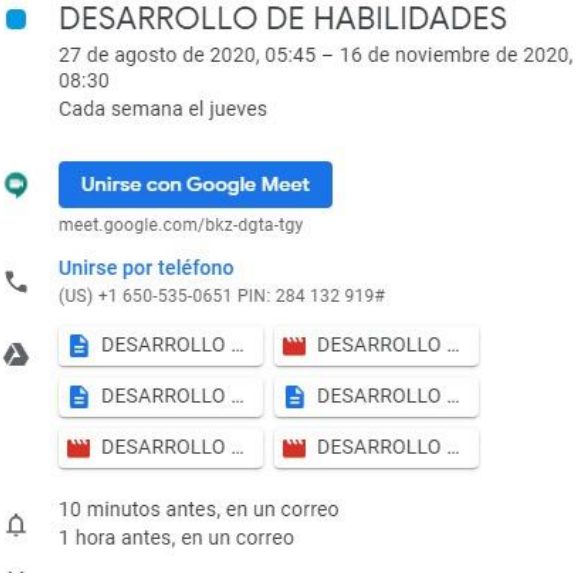
1. Ser efectivo. Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. ...
2. Conocer más a fondo a tus prospectos. ...
3. Poner atención en los detalles. ...
4. Cumplir lo que prometes. ...
5. Trabajar tus preguntas inteligentes. ...
6. Cobrar es parte de vender. ...
7. Se vale diversificar.

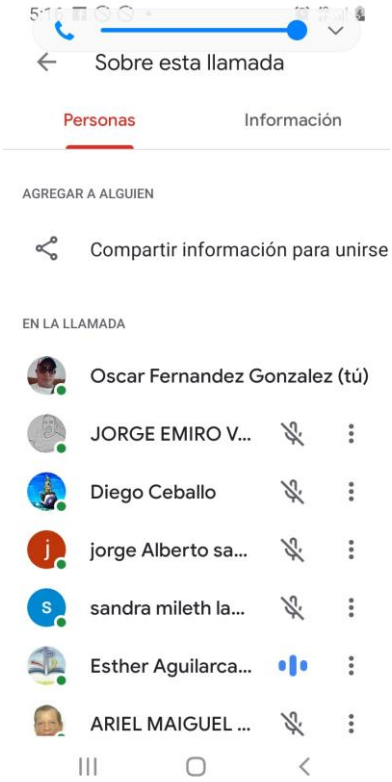

11:06
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
YouTube
COSTOS DE PRODUCCIÓN
COSTOS DE PRODUCCIÓN
www.youtube.com
https://youtu.be/teOsghqpRfI
2:38 p. m.
Buenas tardes aprendices
2:38 p. m.
BENDICIONES para todos uds
2:38 p. m.
Tema de hoy COSTOS DE PRODUCCIÓN
2:38 p. m.
Escribe un m...
11:05
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
YouTube
¿Conoces a los tipos de clientes? Marketing
Este vídeo es para todas las per...
www.youtube.com
https://youtu.be/tJcEDs4kyoc
2:41 p. m.
Para que se hagan un perfil a donde aplican uds
2:41 p. m.
1:47
2:45 p. m.
7 DE OCTUBRE DE 2020
Milena Angulo
Escribe un m...
11:04
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
TEMA.SERVICIO AL CLIENTE
2:40 p. m.
YouTube
'Actitud' El buen servicio, un compromiso de todos
Tener una actitud amable y cor...
www.youtube.com
https://youtu.be/OK4YJPvQUMs
2:40 p. m.
YouTube
Escribe un m...

8.FICHA 2171466 DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA

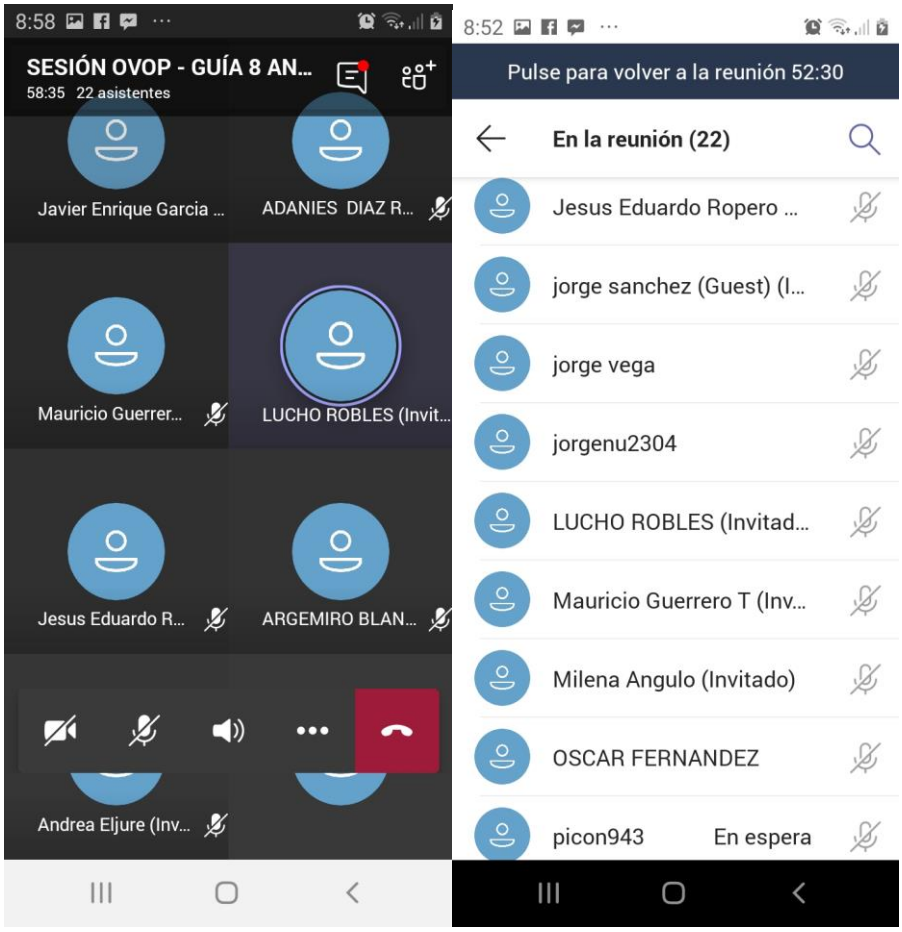


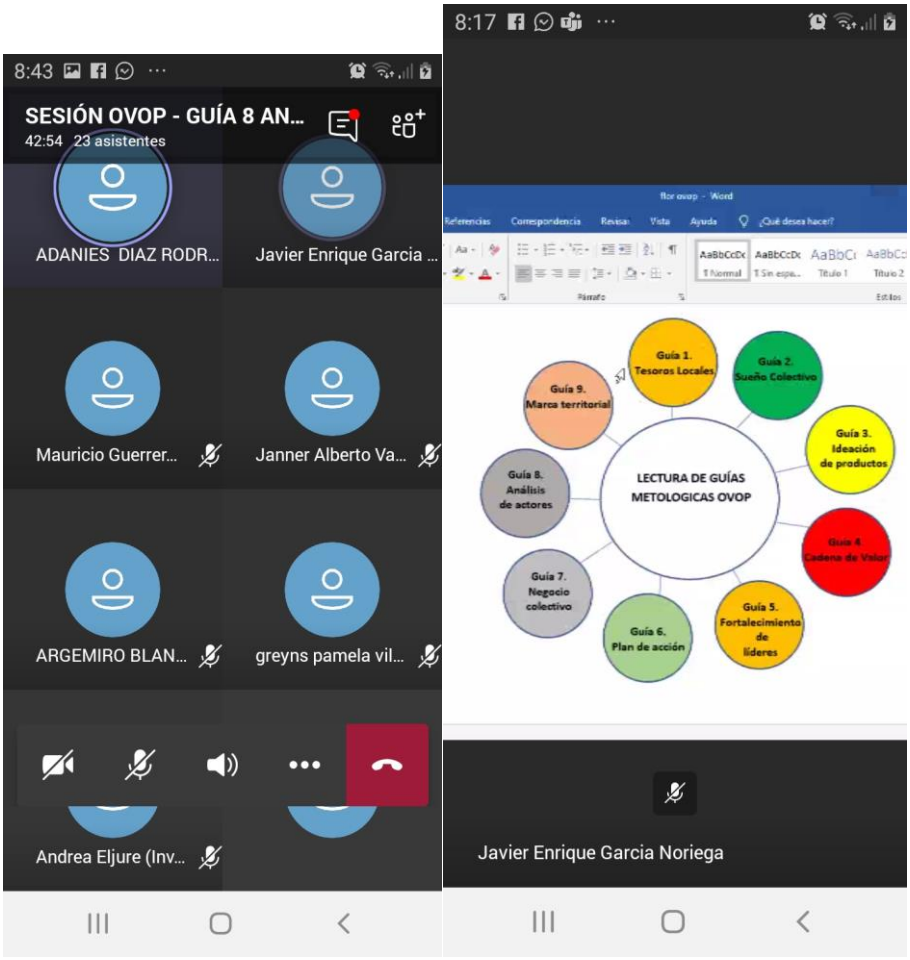

4:55
(8)
Oscar Fernandez Gonzale...
Mauricio Guerrero
LUIS FELIPE PACH...
Esther Aguilarcarril...

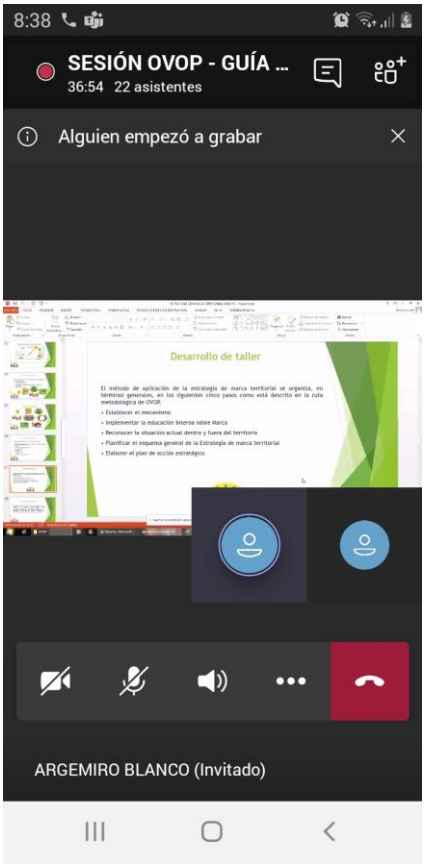

DESARROLLO DE HABILIDADES
27 de agosto de 2020, 05:45 – 16 de noviembre de 2020, 08:30
Cada semana el jueves
Unirse con Google Meet
meet.google.com/bkz-dgta-tgy
Unirse por teléfono
(US) +1 650-535-0651 PIN: 284 132 919#
DESARROLLO ...
DESARROLLO ...
DESARROLLO ...
DESARROLLO ...
DESARROLLO ...
DESARROLLO ...
10 minutos antes, en un correo
1 hora antes, en un correo

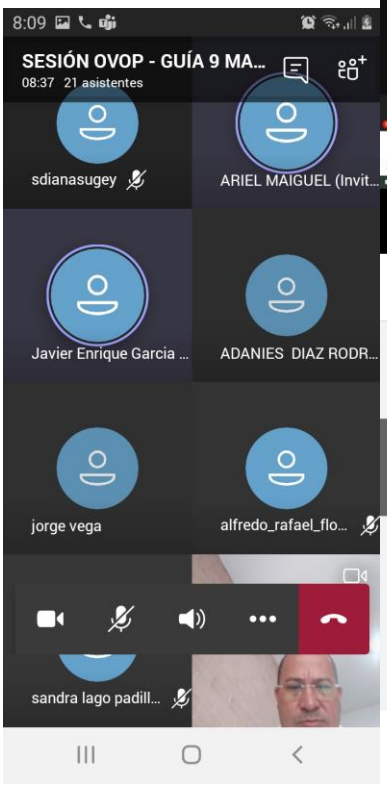

Sobre esta llamada
Personas
Información
AGREGAR A ALGUIEN
Compartir información para unirse
EN LA LLAMADA
Oscar Fernandez Gonzalez (tú)
JORGE EMIRO V...
Diego Ceballo
jorge Alberto sa...
sandra mileth la...
Esther Aguilarca...
ARIEL MAIGUEL ...

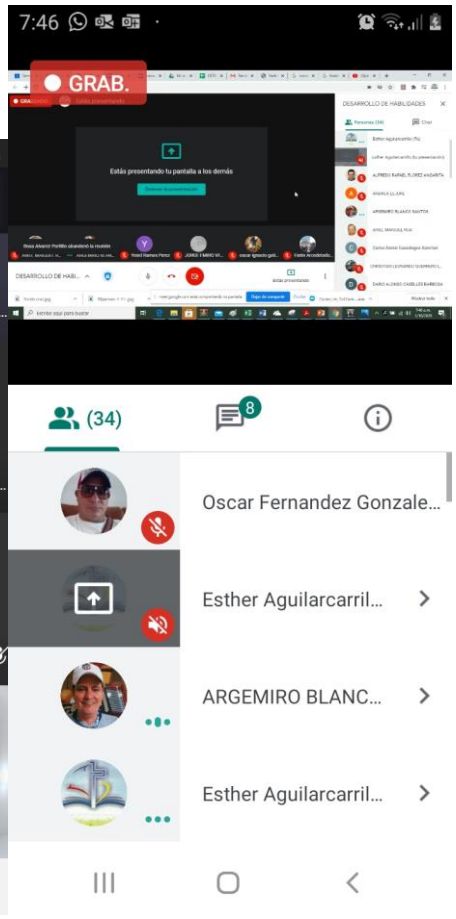
10. CURSO OVOP




8:43
SESIÓN OVOP - GUÍA 8 AN...
42:54 23 asistentes
ADANIES DIAZ RODR...
Javier Enrique Garcia ...
Mauricio Guerrer...
Janner Alberto Va...
ARGEMIRO BLAN...
greyns pamela vil...
Andrea Eljure (Inv...
8:17
flor ovop - Word
LECTURA DE GUÍAS METOLOGICAS OVOP
Guía 1. Tesoros Locales
Guía 2. Sueño Colectivo
Guía 3. Ideación de productos
Guía 4. Cadena de Valor
Guía 5. Fortalecimiento de líderes
Guía 6. Plan de acción
Guía 7. Negocio colectivo
Guía 8. Análisis de actores
Guía 9. Marca territorial
Javier Enrique Garcia Noriega


8:38
SESIÓN OVOP - GUÍA ...
36:54 22 asistentes
Alguien empezó a grabar
Desarrollo de taller
ARGEMIRO BLANCO (Invitado)


8:09
SESIÓN OVOP - GUÍA 9 MA...
08:37 21 asistentes
sdianasugey
ARIEL MAIGUEL (Invit...
Javier Enrique Garcia ...
ADANIES DIAZ RODR...
jorge vega
alfredo_rafael_flo...
sandra lago padill...


7:46
GRAB.
(34)
8
Oscar Fernandez Gonzale...
Esther Aguilarcarril...
ARGEMIRO BLANC...
Esther Aguilarcarril...

2. Conocer más a fondo a tus prospectos

Cuando haces la tarea significa que tienes interés por el individuo o compañía que buscas, y esto al final se nota. Ponte del lado del consumidor: cuando alguien te presta atención, lo más probable es que, sin dudarlo, en respuesta le dediques tiempo para escuchar la oferta que te tiene preparada. ¿Por qué? Sencillo. Porque desafortunadamente pocos vendedores lo hacen.

Por lo tanto, debes ser proactivo y definir las características de los candidatos a convertirse en tus clientes.

7 estrategias para vender más

1. Ser efectivo

Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. Uno de los grandes problemas en ventas es que se tocan puertas o se hacen llamadas cientos de veces y sólo en contadas ocasiones se obtiene una respuesta positiva.

4. Cumplir lo que prometes

Si te atreviste a ofrecer algo con tal de llevarte la venta, más te vale que lo cumplas. De lo contrario, no lo hagas. Si mientes o exageras, al final esto te costará más que no cerrar el trato. Una mentira te lleva a otra mentira; es una bola de nieve que crece y se estrella. En caso de que no puedas resolver todo el problema que te plantean, acláralo o da opciones –como hacer alianzas con otras empresas– para alcanzar el objetivo.

3. Poner atención en los detalles

Cállese y venda es el título de uno de los más vendidos del tema ventas. En él, el autor Don Shehaan aconseja a los lectores que "cierren la boca" y aprendan a escuchar , para luego hacer preguntas inteligentes que ayuden a determinar por qué un prospecto puede llegar a ser un cliente futuro.

Los vendedores (en su mayoría) sufren de un problema: hablan, hablan y hablan. Gran error. Lo que tienes que hacer es ir al grano y decir las cosas como son. Si cedes la palabra, a cambio el comprador te dará la bitácora de vuelo, es decir, cómo quiere que le vendas paso a paso.

Por ejemplo, que le des una respuesta rápida o que le ofrece un precio

Conclusión

Aquí vimos los principales métodos de ventas que hay hoy en día. Como puedes ver no necesitas optar por un tipo de ventas exclusivo.

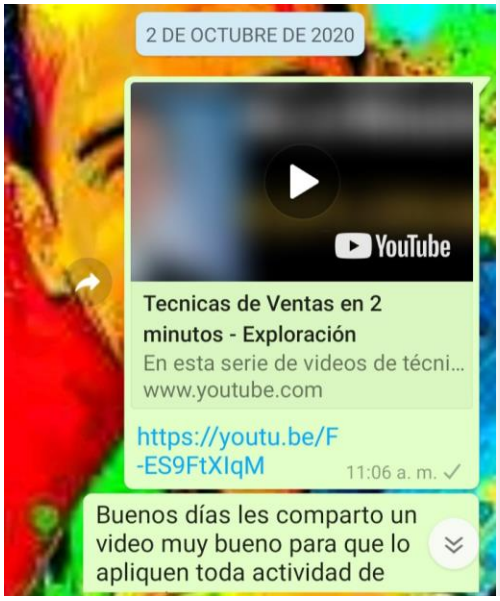
Puedes crear una estrategia haciendo una combinación entre dos o más tipos de ventas, siempre considerando el tipo de tu negocio y sobre todo los hábitos de consumo que tiene tu público.

Conocer las opciones que tienes es fundamental para que puedas elegir el tipo de venta o los tipos de ventas necesarios para el éxito de tu negocio.



7 estrategias para vender más

1. Ser efectivo. Esto significa que realmente a quien quieres venderle te compre. ...
2. Conocer más a fondo a tus prospectos. ...
3. Poner atención en los detalles. ...
4. Cumplir lo que prometes. ...
5. Trabajar tus preguntas inteligentes. ...
6. Cobrar es parte de vender. ...
7. Se vale diversificar.

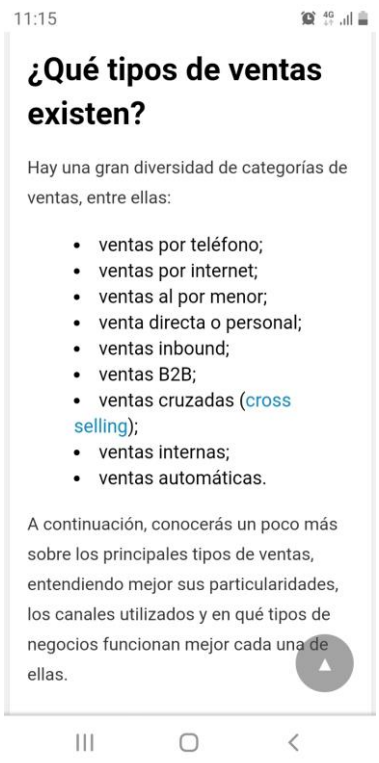


1. Venta directa o personal

Este tipo de venta puede ser realizado en el ámbito mayorista o minorista. Es la forma de venta en la que el vendedor conversa personalmente con el cliente, mostrándole los beneficios del producto o servicio.

En otras palabras, en la venta directa o personal existe una relación directa entre el comprador y el vendedor.

Puede ser realizada en el establecimiento comercial donde está el vendedor. En este caso el cliente se desplaza hasta el establecimiento donde puede tener contacto con el producto y conocerlo mejor.



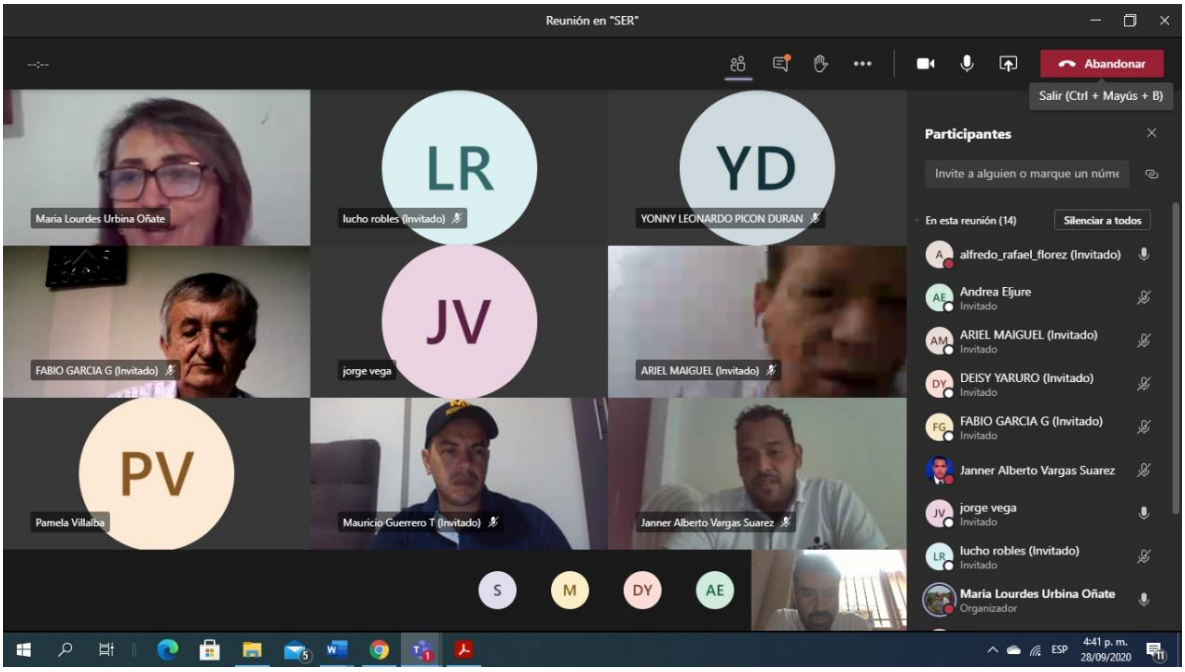
3. Venta inbound

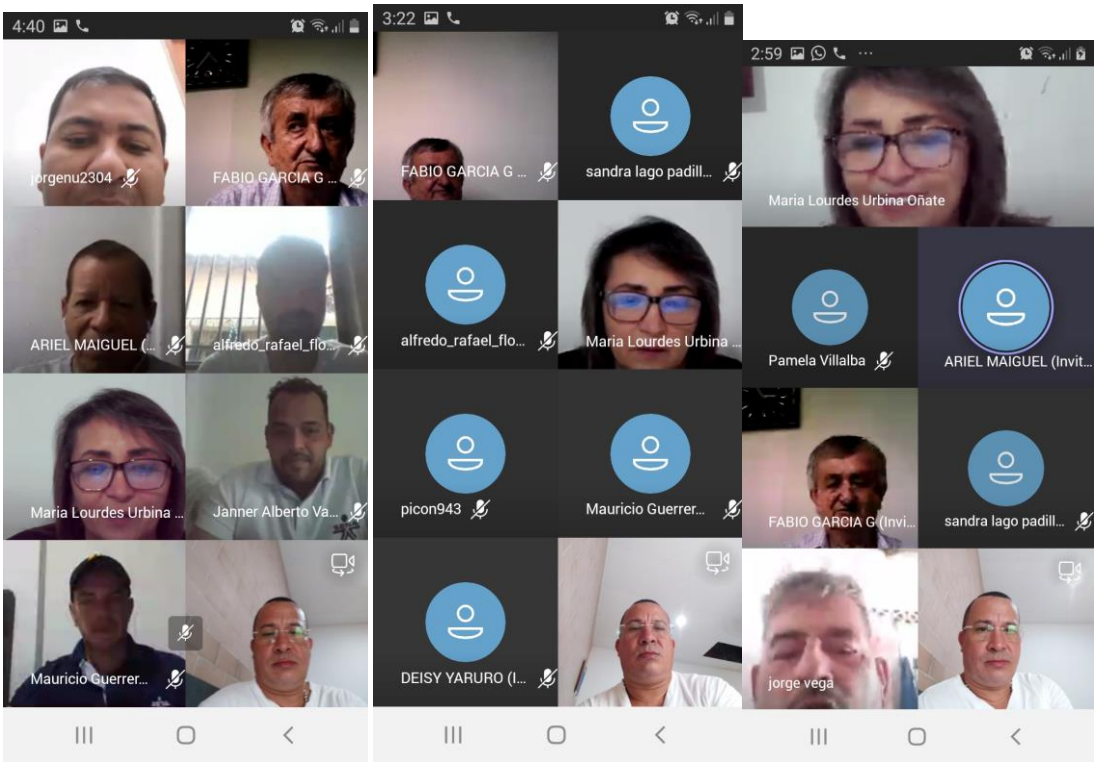
Las ventas inbound son aquellas en las que atraes al cliente para que él llegue a ti y no aquellas en las que el vendedor sale a buscar a los clientes.

Podemos decir que una venta inbound es la continuación del inbound marketing.

A través del inbound marketing atraemos al cliente para que llegue hasta nuestro dominio y podamos educarlo para que posteriormente esté listo para adquirir nuestros productos o servicios. Es un método que requiere un poco de paciencia y en el cual debemos acompañar al consumidor durante todo el proceso de compra.

Otros cursos





TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/10/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173787 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ACOPIAR LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO Y LEGISLACIÓN VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080101301 PREPARAR INSUMOS Y EQUIPOS PARA RECEPCIONAR LECHE CRUDA DE ACUERDO CON PROTOCOLOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080101302 APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO Y SENSORIAL PARA EL RECIBO DE LECHE CRUDA SEGÚN PROTOCOLO, NORMATIVIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS

29080101303 CONSERVAR LECHE CRUDA APLICANDO MÉTODOS DE ENFRIAMIENTO BAJO PARÁMETROS DE CALIDAD E INOCUIDAD SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080101304 DILIGENCIAR INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL ACOPIO Y ENTREGA DE LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR DERIVADOS LÁCTEOS FERMENTADOS Y LECHES CONCENTRADAS, SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y APLICADO NORMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DE FRUTAS Y HORTALIZAS SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

29080102204 EMPACAR PRODUCTOS LÁCTEOS DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS REQUERIDAS.

29080102205 VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102301. IDENTIFICAR LOS FACTORES DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102302. APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102303. REGISTRAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES SANITARIAS DURANTE LA MANIPULACIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA VIGENTE

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

29080102304. VALORAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA RELACIONADAS CON LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173788 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 60,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2171533 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173785 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ACOPIAR LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO Y LEGISLACIÓN VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080101301 PREPARAR INSUMOS Y EQUIPOS PARA RECEPCIONAR LECHE CRUDA DE ACUERDO CON PROTOCOLOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080101302 APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO Y SENSORIAL PARA EL RECIBO DE LECHE CRUDA SEGÚN PROTOCOLO, NORMATIVIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS

29080101303 CONSERVAR LECHE CRUDA APLICANDO MÉTODOS DE ENFRIAMIENTO BAJO PARÁMETROS DE CALIDAD E INOCUIDAD SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080101304 DILIGENCIAR INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL ACOPIO Y ENTREGA DE LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR DERIVADOS LÁCTEOS FERMENTADOS Y LECHES CONCENTRADAS, SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y APLICADO NORMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DE FRUTAS Y HORTALIZAS SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

29080102204 EMPACAR PRODUCTOS LÁCTEOS DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS REQUERIDAS.

29080102205 VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102301. IDENTIFICAR LOS FACTORES DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102302. APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102303. REGISTRAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES SANITARIAS DURANTE LA MANIPULACIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA VIGENTE

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

29080102304. VALORAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA RELACIONADAS CON LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173773 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 54,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173781 - EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR DERIVADOS LÁCTEOS FERMENTADOS Y LECHES CONCENTRADAS, SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y APLICADO NORMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DE FRUTAS Y HORTALIZAS SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

29080102204 EMPACAR PRODUCTOS LÁCTEOS DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS REQUERIDAS.

29080102205 VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102301. IDENTIFICAR LOS FACTORES DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102302. APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102303. REGISTRAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES SANITARIAS DURANTE LA MANIPULACIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA VIGENTE

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

29080102304. VALORAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA RELACIONADAS CON LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 214,00

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: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL