PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO FORMATO

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

San Gil, diciembre 19 de 2025

Señor (a)
OSCAR WILLIAM VERGARA ROMERO
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7500833
INSTRUCTOR G-20
Dependencia CENTRO AGROTURISTICO Ciudad:
SAN GIL

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
mes de diciembre de 2025

Referencia: No CO1.PCCNTR. 7500833 del año 2025

MARTIN FERRER CASTRO PINEDA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91.300.599 de la Belleza, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro Agroturístico San Gil, en la Coordinación de programas especiales CampeSENA, 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 del contrato la suma de Cuarenta y un millones trescientos noventa y cinco mil quinientos noventa y nueve pesos Mcte ($44.001.989) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: **a)** Un pago proporcional por los días ejecutados en el mes de febrero de 2025 **b)** Ocho (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de Cuatro millones quinientos noventa y nueve mil quinientos once pesos M/cte ($4.599.511). **c)** Un último pago proporcional por los días

ejecutados en el mes de diciembre de 2025. Los pagos se realizarán mes vencido conforme se estipula en el estudio previo.

Plazo: Será hasta el trece (19) de diciembre de 2025.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, en la planeación y ejecución de la formación, así como la evaluación de los resultados de aprendizaje definidos en los diseños curriculares asignados, para el desarrollo de habilidades y competencias técnicas de la población campesina, aportando al fortalecimiento de la economía campesina, familiar, étnica y comunitaria, en concordancia con lineamientos establecidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo y la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía Campesina - CampeSENA.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la	Se ejecuta la formación de la ficha relacionada acorde a la planeación pedagógica, como se observa en el reporte descargado de **Sofía Plus**.	**Evidencia 01 Obligación 1**: en el formato de gestión de tiempo de Sofía plus se evidencia la ejecución. OBLIGACION 1

	plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.	**FICHA: 3387602** **FECHA**: 1 – 2 **RANGO DE HORA**: 08:00 – 12:00 13:00 – 17:00 **PROGRAMA: CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DE MARKETING** **COMPETENCIA:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales **ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE:** SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. **FECHA**: 10 - 11 **RANGO DE HORA**: 08:00 – 12:00 13:00 – 17:00 **ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN. **TOTAL, DE HORAS: 32 H**	

		FICHA: 3397073 **FECHA**: 5 - 9 **RANGO DE HORA**: 08:00 – 12:00 13:00 – 17:00 **PROGRAMA: CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DE MARKETING** **COMPETENCIA:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales **ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN. **FECHA**: 4 – 12 **RANGO DE HORA**: 08:00 – 12:00 13:00 – 17:00 **ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN. **TOTAL, DE HORAS: 32 H** Horas adicionales de acompañamiento 7 Horas **TOTAL, DE HORAS: 71 H**	

2.	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	N/A	N/A
3.	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de	N/A	N/A

	atención definida por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA		
4.	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato	Se ejecutó formación de las fichas relacionadas acordes a la planeación pedagógica, como se observa en el reporte descargado de Sofía Plus. Fichas: 3387602 - 3397073	**Evidencia 02 Obligación 4: en el** Drive carpeta de instructor se relacionan las evidencias de las formaciones. OBLIGACION 4
5.	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización	Se cargaron las agendas asignadas en el mes.	**Evidencia 3 Obligación 5:** en el drive se encuentran las agendas asignadas OBLIGACION 5

	previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.		
6.	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	Se emitieron juicios evaluativos en la siguiente ficha: 3386776 - 3387602 - 3397073	**Evidencia 4 Obligación 6:** en el drive se encuentran los juicios evaluativos reportados en el aplicativo OBLIGACION 6
7.	Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya asignado formaciones complementarias en la ruta creación de unidades productivas.	N/A	N/A
8.	Participar y apoyar	N/A.	N/A.

	en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto.		
9.	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.	N/A.	N/A.
10.	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal	Reunión equipo **CAMPESENA** con el Coordinador y dinamizador.	**Evidencia 05 Obligación 10:** Registro fotográfico de participación en reunión convocada por coordinación académica. Enlace drive: OBLIGACION 10

	fin y generar las respectivas evidencias.		
11.	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	N/A	N/A
12.	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados	El Informe Apoyo Formación de Sofía plus y evidencias está en el archivo GC Y GF en el Drive.	**Evidencia 6 Obligación 12:** Captura pantalla los archivos GF y GC, para su respectiva verificación: en SECOP OBLIGACION 12
13.	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de	N/A	N/A

	particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente		
14.	Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento	N/A	N/A

	y evaluación de la etapa productiva del aprendiz, implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado		
15.	Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique	N/A	N/A

16.	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro	Se lleva a cabo actualización de portafolio del instructor para las Fichas: 3387602 - 3397073	**Evidencia 07 Obligación 16:** Captura de pantalla del drive portafolio del instructor acorde a caja de herramientas.

	de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.		
17.	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida	N/A	N/A
18.	Desplazarse en el vehículo asignado por el SENA con el objeto de desarrollar las acciones propias del contrato en las fechas horarios y recorridos autorizados por el subdirector de Centro.	N/A	N/A

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.

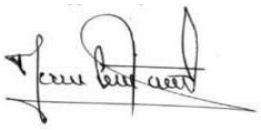
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				

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 electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, **SOI BANCOMEVA** para el periodo de noviembre # 4631870798 y diciembre # 4633157096 del año en curso. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Anti trámites")

Evidencias en (10) folios

Cordialmente,

Firma: 

MARTIN FERRER CASTRO PINEDA
Contratista
C.C. No. 91.300.599 de la Belleza

Recibí a satisfacción:

OSCAR WILLIAM VERGARA ROMERO
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7500833
INSTRUCTOR G20

EVIDENCIAS EJECUCION CONTRATUAL MES DE DICIEMBRE 2025					
MARTIN FERRER CASTRO PINEDA					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

EVIDENCIA 1 OBLIGACIÓN 01: Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARTIN FERRER CASTRO PINEDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 19/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3387602 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

Activar Wi
Ve a Configura

EVIDENCIA 2 OBLIGACIÓN 4: Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.

Impartir formación campesena en la ficha
3387602: Fecha 1 – 2

PROGRAMA: CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DE MARKETING

ACTIVIDAD APRENDIZAJE: SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN




FECHA: 10 – 11 :
ACTIVIDAD APRENDIZAJE DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN




FICHA: 3397073 **FECHA**: 5 - 9

PROGRAMA: **CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DE MARKETING**

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN




FECHA: 4 -12

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.



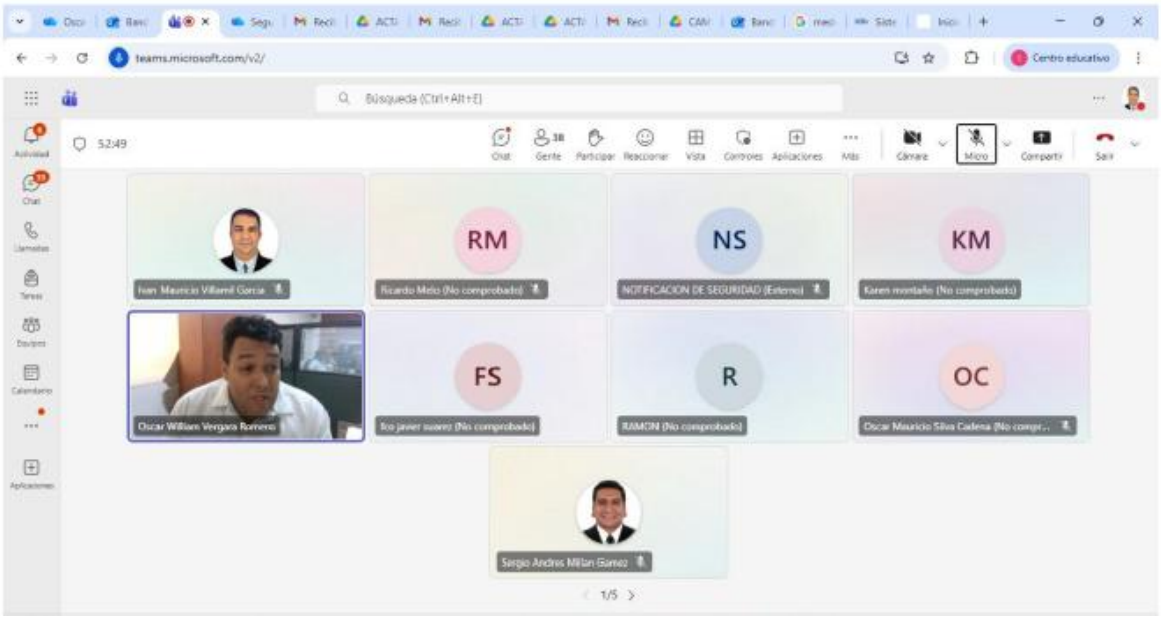

EVIDENCIA 3 OBLIGACIÓN 5: Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.



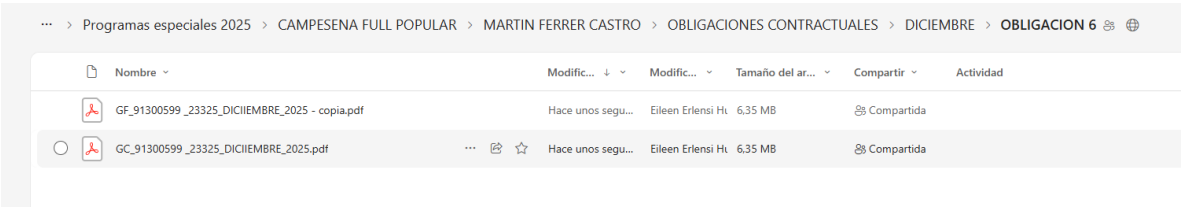
EVIDENCIA 4 OBLIGACIÓN 6: Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.



EVIDENCIA 5 OBLIGACIÓN 10: Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.

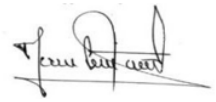


EVIDENCIA 6: OBLIGACIÓN 12: Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados.



EVIDENCIA 7 OBLIGACIÓN 16: Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.





MARTIN FERRER CASTRO PINEDA
Contratista: 91.300.599

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARTIN FERRER CASTRO PINEDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 19/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3387602 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3397073 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 64,00

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
01/12/2025	03/12/2025	OTROS	7,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 7,00

INSTRUCTOR: MARTIN FERRER CASTRO PINEDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARTIN FERRER CASTRO PINEDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 03/03/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 19/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3157306 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE HUEVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD EN EXPLOTACIONES AVÍCOLAS, DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

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.

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.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar aves según guía técnica y normativa

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3343415 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3357646 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3371700 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3165521 - GENERACION DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular soluciones de diseño según requerimientos y documentación del proyecto

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 CARACTERIZAR USUARIO CON BASE EN HERRAMIENTAS DE EMPATÍA

02 DEFINIR RETO DE INNOVACIÓN SEGÚN TÉCNICAS DE FORMULACIÓN

03 GENERAR IDEAS INNOVADORAS CON BASE EN TÉCNICAS DE CREATIVIDAD

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3240051 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE FRUTALES PERENNES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

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.

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.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3271661 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3248672 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3209386 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3200704 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR EL PROGRAMA DE BIOSEGURIDAD EN EXPLOTACIONES AVÍCOLAS, DE ACUERDO CON EL PROTOCOLO ESTABLECIDO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

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.

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.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Levantar aves según guía técnica y normativa

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3216733 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3178265 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CERDO CEBADO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Alimentar especie animal según procedimiento técnico y normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación vigente

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

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.

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.

4. 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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3184227 - EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

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.

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.

4. 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

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3341665 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3386776 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3178349 - GENERACION DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular soluciones de diseño según requerimientos y documentación del proyecto

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 CARACTERIZAR USUARIO CON BASE EN HERRAMIENTAS DE EMPATÍA

02 DEFINIR RETO DE INNOVACIÓN SEGÚN TÉCNICAS DE FORMULACIÓN

03 GENERAR IDEAS INNOVADORAS CON BASE EN TÉCNICAS DE CREATIVIDAD

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3182399 - GENERACION DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular soluciones de diseño según requerimientos y documentación del proyecto

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 CARACTERIZAR USUARIO CON BASE EN HERRAMIENTAS DE EMPATÍA

02 DEFINIR RETO DE INNOVACIÓN SEGÚN TÉCNICAS DE FORMULACIÓN

03 GENERAR IDEAS INNOVADORAS CON BASE EN TÉCNICAS DE CREATIVIDAD

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3387602 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3178305 - GENERACION DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular soluciones de diseño según requerimientos y documentación del proyecto

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 CARACTERIZAR USUARIO CON BASE EN HERRAMIENTAS DE EMPATÍA

02 DEFINIR RETO DE INNOVACIÓN SEGÚN TÉCNICAS DE FORMULACIÓN

03 GENERAR IDEAS INNOVADORAS CON BASE EN TÉCNICAS DE CREATIVIDAD

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3340196 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3397073 - CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DEL MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 1. SELECCIONAR COMPONENTES DEL MARKETING ACORDES CON EL MERCADO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2. DESARROLLAR PROCESOS DE MARKETING TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RAP 3. ESTABLECER INDICADORES DE RESULTADO DE INVERSIÓN EN MARKETING DE ACUERDO CON LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3178361 - GENERACION DE IDEAS INNOVADORAS CON DESIGN THINKING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular soluciones de diseño según requerimientos y documentación del proyecto

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 CARACTERIZAR USUARIO CON BASE EN HERRAMIENTAS DE EMPATÍA

02 DEFINIR RETO DE INNOVACIÓN SEGÚN TÉCNICAS DE FORMULACIÓN

03 GENERAR IDEAS INNOVADORAS CON BASE EN TÉCNICAS DE CREATIVIDAD

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3219673 - FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA

02. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

03. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

04. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1344,00

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
04/03/2025	08/03/2025	OTROS	8,00
11/03/2025	22/03/2025	OTROS	8,00
17/03/2025	22/03/2025	OTROS	8,00
24/03/2025	27/03/2025	OTROS	8,00
26/03/2025	31/03/2025	OTROS	8,00
01/04/2025	12/04/2025	OTROS	8,00
21/04/2025	24/04/2025	OTROS	8,00
21/04/2025	26/04/2025	OTROS	8,00
01/05/2025	08/05/2025	OTROS	8,00
22/05/2025	26/05/2025	OTROS	8,00

01/07/2025	05/07/2025	OTROS	8,00
05/08/2025	20/08/2025	EXTENSIÓN - AGROPECUARIA	10,00
02/09/2025	06/09/2025	OTROS	10,00
08/09/2025	11/09/2025	OTROS	24,00
18/09/2025	25/09/2025	OTROS	24,00
20/09/2025	23/09/2025	OTROS	24,00
01/12/2025	03/12/2025	OTROS	7,00
		TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	187,00

INSTRUCTOR: MARTIN FERRER CASTRO PINEDA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO