PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO

HUMANO FORMATO INFORME MENSUAL

EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartado, 24 de Agosto de 2020

Señora
Luz Elena Patiño Orozco
SUPERVISORA CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1367938
Coordinadora Académica
Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico Apartado-Antioquia
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Agosto de 2020

Referencia: CO1.PCCNTR.1367938

Martin Emilio Vega Londoño, identificado con la cédula de ciudadanía No. 71682478 de Medellín, en mi calidad de Contratista del SENA, en Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico , 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: EL VALOR TOTAL DEL PRESENTE CONTRATO ASCIENDE A LA SUMA DE TREINTA Y SIETE MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS TREINTA Y TRES COP($37.256.533) ESTA SUMA SERA PAGADA POR EL SENA AL CONTRATISTA DE LA SIGUIENTE MANERA: A) UN PRIMER PAGO POR VALOR DE UN MILLON SETESCIENTOS SESENTA Y DOS MIL CIENTO TREINTA Y TRES COP($ 1.762.133)CORRESPONDIENTE AL MES DE FEBRERO DE 2020.B)NUEVE(9)PAGOS IGUALES POR VALOR DE TRES MILLONES SETESCIENTOS SETENTA Y SEIS MIL COP(3.776.000)CADA UNO CORRESPONDIENTE A LOS MESES DE AGOSTO A NOVIEMBRE DE 2020.C)UN ULTIMO PAGO POR EL VALOR DE UN MILLONQUINIENTOSDIEZ MIL CUATROCIENTOS COP ($1.510.400)CORRESPONDIENTES AL MES DE DICIEMBRE DE 2020

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2020.

OBJETO:
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR DE EMPRENDIMIENTO Y APOYO A LA GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO RURAL, EN EL MARCO DE LOS LINEAMIENTOS DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL SER

CLÁUSULA: OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento	Realizar seguimiento a las acciones o programas de formación mediante la implementación del ciclo (PHVA) establecido en el Sistema Integrado de Gestión de la Calidad del SENA. ID FICHA:2111692 FICHA:2115293 FICHA:2128271 FICHA:2150595 FICHA:2142853 FICHA:2151071	Formato planilla de asistencia gd-f-014 v01. guía de aprendizaje código: f004-p006-gfpi Proyecto Formativo

2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con 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 técnicos ; 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	Planeación y sistematización de los programas de Formación Matricula de los Programas de Formación a desarrollar. ID FICHA:2111692 FICHA:2115293 FICHA:2128271 FICHA:2150595 FICHA:2142853 FICHA:2151071	PROGRAMA SER. EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES Listados de asistencia versión gd-f-014 v01. ID FICHA:2111692 FICHA:2115293 FICHA:2128271 FICHA:2150595 FICHA:2142853 FICHA:2151071

3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral	Impartir Formación Profesional Integral haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" para formación de acuerdo al procedimiento de calidad del programa ser dentro del proceso "Gestión del Emprendimiento y Empresarismo". ID FICHA:2111692 FICHA:2115293 FICHA:2128271 FICHA:2150595 FICHA:2142853 FICHA:2151071	Formato planilla de asistencia gd-f-014 v01. guía de aprendizaje código: f004-p006-gfpi Proyecto Formativo
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	Gestionar la información. Académica y administrativa requerida del proceso de formación en la plataforma Sofía plus	Plataforma Sofia plus, Diagrama del instructor, Informe Sofiaplus, Geosena y pantallazo de

	para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus, GEOSENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones	y la plataforma Geosena	Unidad productiva.
5	En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural 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	Crear una unidad productiva por cada grupo de formación en la plataforma de Sofía Plus.	Registro de unidades productivas en Sofía Plus, línea base.
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	Diligenciar el formato único de transporte programa SER donde se programan las visitas del mes a los diferentes programas de formación y se autorice por escrito su movilización	Formato único de transporte programa SER, reposa en el drive del programa

7	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER	Realizar diagnóstico inicial, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas en Acompañamiento con el instructor técnico.	Diagnóstico inicial de cada formación y matriz de unidades productivas creadas.
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	Realizar el diagnóstico final a las unidades productivas.	Diagnóstico final de cada unidad productiva.
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 serequiera	Participar en los programas y actividades programadas por el programa SER en relación con Fortalecimiento técnico, acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización y gestión empresarial y financiera cuando se requiera	*Formato planilla de asistencia GD-F-014 V01. *Formato en Excel de herramienta diagnostica, plegable programación de eventos, portafolio de servicios.
10	Formular y gestionar en articulación con el instructor	Implementación del Modelo CANVAS en la	Proyecto Formulado e

	técnico y el 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	formulación y orientación de los proyectos formativos como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva	implementado Bajo el Modelo CANVAS.
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	Realizar transferencia tecnológica de las jornadas de Transferencia realizadas por el líder del programa y/o por la coordinación del programa SER de la Dirección General.	*Formato planilla de asistencia GD-F-014 V02. *Registro fotográfico
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales	Identificar unidades productivas exitosas y con producción activa que sean un ejemplo de éxito	Formato Herramienta diagnóstico
13	Identificar fuentes de financiación 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	Gestionar fuentes de financiación para las unidades productivas a cargo con base a los planes de negocio formulados y/o instrumentos para Aplicar a las convocatorias.	*Certificado e Inscripción en convocatorias. *Proyecto Formulado e implementado bajo el Modelo CANVAS

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

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. 45606876 de la planilla, ARUS PILA MES DE JULIO (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Martin Emilio Vega Londoño
Contratista
C.C. No. 71682478

Recibí a satisfacción:

Luz Elena Patiño Orozco
Supervisora del Contrato CO1.PCCNTR.1367938 del año 2020
Coordinadora Académica

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARTIN EMILIO VEGA LONDOÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/08/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2150595 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

02LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL

03PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

04PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2115293 - EMPRENDEDOR EN COSECHA, POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACION DE CULTIVOS AGRICOLAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA REQUERIDA APLICANDO TÉCNICAS PARA EL MANEJO DE LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS O UTENSILIOS REQUERIDOS PARA LA COSECHA QUE CUMPLAN LAS CARACTERÍSTICAS, ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y LOS PROTOCOLOS DEL CULTIVO RESPECTIVO.

ALMACENAR PRODUCTO AGRÍCOLA SEGÚN LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE

RECOLECTAR EL PRODUCTO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA COSECHA Y POSTCOSECHA SEGÚN EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

VERIFICAR EL PRODUCTO TENIENDO EN CUENTA LAS RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2128271 - MERCADEO Y VENTAS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 42,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2151071 - MERCADEO Y VENTAS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2142853 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTABLECER LA ESPECIE ACUICOLA APLICANDO LAS BUENAS PRACTICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 - IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR CON BASE EN INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO.

28030120002 - DISEÑAR EL PROYECTO PRODUCTIVO DE ACUERDO CON DIAGNÓSTICO, RECURSOS Y CRITERIOS TÉCNICOS.

28030120003 - DETERMINAR ACTIVIDADES Y RECURSOS REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO APLICANDO TÉCNICAS DE PLANEACIÓN Y CRITERIOS TÉCNICOS.

28030120005 - IMPLEMENTAR ACCIONES CORRECTIVAS Y DE MEJORA AL DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN RESULTADO DE SEGUIMIENTO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2111692 - MERCADEO Y VENTAS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	152,00

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: MARTIN EMILIO VEGA LONDOÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

03/08/20	04/08/20	05/08/20	06/08/20	07/08/20
00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
08:00 - 16:00: (2142853)IMPARTIR FORMACION ID 2142853	08:00 - 16:00: (2142853)IMPARTIR FORMACION ID 2142853	08:00 - 16:00: (2142853)IMPARTIR FORMACION ID 2142853	08:00 - 16:00: (2142853)IMPARTIR FORMACION ID 2142853	
16:00 - 23:59: Disponible	16:00 - 23:59: Disponible	16:00 - 23:59: Disponible	16:00 - 23:59: Disponible	
10/08/20	11/08/20	12/08/20	13/08/20	14/08/20
00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2150595)IMPARTIR FORMCION ID 2150595	08:00 - 16:00: (2150595)IMPARTIR FORMCION ID 2150595	05:00 - 06:00: (2115293)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN	08:00 - 16:00: (2128271)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN	08:00 - 16:00: (2128271)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN
16:00 - 23:59: Disponible	16:00 - 23:59: Disponible			
17/08/20	18/08/20	19/08/20	20/08/20	21/08/20
00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible	(2128271)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN MERCADEO Y VENTAS	00:00 - 08:00: Disponible
	08:00 - 16:00: (2150595)IMPARTIR FORMCION ID 2150595	08:00 - 16:00: (2128271)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN	16:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 16:00: (2128271)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN
	16:00 - 23:59: Disponible			
24/08/20	25/08/20	26/08/20	27/08/20	28/08/20
00:00 - 08:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2150595)IMPARTIR FORMCION ID 2150595	06:00 - 18:00: (2111692)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN	06:00 - 08:00: (2151071)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN	06:00 - 08:00: (2151071)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN	06:00 - 08:00: (2151071)IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN
16:00 - 23:59: Disponible				
31/08/20	01/09/20	02/09/20	03/09/20	04/09/20
PROFESIONAL INTEGRAL EN MERCADEO Y VENTAS				
08:00 - 16:00: Disponible				

PLAN DE TRABAJO PROGRAMA SER

		NOMBRE INSTRUCTOR: MARTIN VEGA
		CEDULA: 71682478
		PERIODO DE EJECUCION: 01/08/2020 A 31/08/2020

ID	HORAS EN SOFIA	MUNICIPIO/VEREDA	NOMBRE DE LA FORMACIÓN	COMPETENCIA DESARROLLADA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	DESCRIPCION DE EVIDENCIAS	EJECUTO	
2115293	8	SAN PEDRO DE URABA	EMPRENDEDOR EN PRODUCCIÓN DE CACAO	ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA	PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.	Los días de marzo y abril y mayo, junio, se realizaron los pasos para la elaboracion de una encuesta con la cual se analizara y establecerá el mercado y mercadeo a implementar. Para finalizar la fase de análisis se les enviara un test de preguntas para saber la capacidad de emprendimiento que poseen y empezaremos la unidad II de la burbuja de emprendimiento. Y se complementara con la unidad 3 de la burbuja del emprendimiento. Para julio se envía al WhatsApp, el cuarto capítulo de la burbuja del emprendimiento y explicación del modelo cambas como introducción a la finalización del emprendimiento.		

							Para Agosto se enviara por Wattsap lo correspondiente a la ejecución del modelo Canbas y el modelo de organización empresarial según normatividad para cerrar esta competencia	

211169|2	8	San Pedro de Urabá	MERCADEO Y VENTAS	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA	Se enviará el capítulo 3 de la burbuja del emprendimiento, el cual Contiene talleres seleccionados al respecto. Para Agosto se enviara por Wattsap lo correspondiente a la ejecución del modelo Canbas	x	

							X	

2142853	8	San pedro de Urabá	Mercadeo y ventas	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA	Se enviará el capítulo 1 de la burbuja del emprendimiento, el cual Contiene talleres seleccionados al respecto. Para Agosto se enviara la información respectiva	x	

2150595	8	San pedro de Urabá	Accesorios artesanales-mercadeo y ventas 120 horas	ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA	PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	En julio, se comienza con este nuevo grupo el cual se le introducirá en su emprendimiento de la unidad productiva y se le enviara por WhatsApp el primer capítulo de la burbuja del emprendimiento. En Agosto se le enviara por WhatsApp lo correspondiente a la segunda unidad de la burbuja del emprendimiento.	X	

2151071	8	San Pedro de Urabá	MERCADEO Y VENTAS	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA	PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	En julio, se comienza con este nuevo grupo el cual se le introducirá en su emprendimiento de la unidad productiva y se le enviara por WhatsApp el primer capítulo de la burbuja del emprendimiento. En Agosto se le enviara por WhatsApp lo correspondiente a la segunda unidad de la burbuja del emprendimiento.	

2128271	8	San Pedro de Urabá	MERCADEO Y VENTAS	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO	ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA	Se enviará el capítulo 4 de la burbuja del emprendimiento, el cual Contiene talleres seleccionados al respecto. Para Agosto se enviara por Wattsap lo correspondiente a la ejecución del modelo Canbas y el modelo de organización empresarial según normatividad para cerrar esta competencia y el modelo de organización empresarial según normatividad para cerrar esta competencia	x	

FIRMA DEL INSTRUCTOR