PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 31 de Octubre de 2020

Señor (a)
JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1340476**
Coordinador ACADEMICO
Centro Agropecuario y de Biotecnologia el porvenir
Monteria

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Octubre del año 2020

Referencia: No 1340476 del año 2020

ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA identificado con la cédula de ciudadanía No. 34.984.343 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir, 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 es máximo de **TREINTA Y TRES MILLONES CIENTO SETENTA Y SEIS MIL PESOS M/CTE** ($ 33.176.000) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a)Un primer pago por valor de Un Millon Setecientos Sesenta y Nueve Mil Trecientos Ochenta y Seis Pesos ($1.769,386,00) M/Cte . b) Nueve pagos iguales por valor de Tres Millones Trecientos Diescisiete Mil Seiscientos Pesos ($3.317.600,00) M/Cte cada uno. C) Un ultimo pago por valor de Un Millon Quinientos Cuarenta y Ocho Mil Doscientos Catorce Pesos (1.548.214,00) M/Cte.

Plazo: Será hasta el 09 de Diciembe de 2020.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES COMO APOYO A LA GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS RURALES EN EL PROGRAMA DE SENA EMPRENDE RURAL EN EL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR. EN EL MARCO DE LOS LINEAMIENTOS DE (SER).

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

No	OBLIGACIONES	ACCIONES REALIZADAS	EVIDENCIAS
1	Atender la formación de aprendices en el área asignada dentro del programa SER, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los	• Municipio de Lorica – Vereda Nariño – Ficha: 2148706 • Municipio de Canalete – Vereda Santa Cruz – Ficha: 2147706	Pantallazos de whatsapp, que evidencian la interacción con los aprendices y el acompañamiento de los mismos durante el proceso de formación

	tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	• Municipio de Lorica – Vereda Cotocá – Ficha:2195030 • Municipio de Cotorra – Vereda Los Cedros – Ficha:2169814 • Municipio de San Carlos – Vereda San Carlos – Ficha:2152472	https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
2	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
3	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
4	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje	Orientaciones para el desarrollo de las actividades de aprendizaje relacionadas en la guía suministrada a los aprendices	Pantallazos de whatsapp que muestran las indicaciones suministradas a los cursos para el desarrollo de las actividades de aprendizaje https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
5	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.	Elaboración de planeaciones pedagógicas y guías de aprendizaje de los programas vigentes.	Carpeta que contiene los elementos de desarrollo curricular del programa (plan de trabajo concertado con los aprendices, guías de aprendizaje y documentos de la lista de chequeo. URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
6	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Apoyo en la implementación de estrategias publicitarias para la divulgación del curso	Pantallazos de correos, videoconferencias, whatsaap, etc. Donde se evidencie claramente la fecha de la reunión o conversación y con quien se está haciendo la gestión del curso https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing

7	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se realizaron las actividades del mes según las fechas establecidas en la programación.	Lista de chequeo de cada uno de los grupos en google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
8	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.	Se vienen desarrollando Reflexiones motivacionales, videos, estrategias dinámicas implementadas en los programa de formación	Pantallazos de whatsapp, que hacen parte del informe semanal. https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
9	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Retroalimentación realizada a los aprendices que presentaron el desarrollo de las actividades o alguna consulta respecto a la formación.	Llamadas telefónicas, pantallazos de whatsapp, que hacen parte del informe semanal. https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
10	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Se relacionan las solicitudes o requerimientos presentados por su supervisor durante el periodo objeto de cobro. Se presenta el informe mensual de ejecución contractual, debidamente diligenciado y soportado para el mes objeto de cobro en el Secop II	Pantallazo Entrega de informe mes objeto de cobro
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
12	El instructor contratista se obliga durante el periodo de duración del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la	Matriculado en DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA	Pantallazo de Sofía plus de matrícula del curso.

	función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.		
13	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato,	Presentar el informe mensual de ejecución contractual, debidamente diligenciado y soportado para el mes objeto de cobro en el Secop II.	Pantallazo Entrega de informe mes objeto de cobro.
14	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa	Se ejecutan el programa de formación de acuerdo a la intensidad horaria establecida en la plataforma Sofia Plus.	Reporte de gestión de tiempos del instructor generado por Sofía plus.
15	prestando con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Se desarrollan las actividades establecidas en el contrato con integridad, responsabilidad y compromiso profesional	Evidencias soportadas en el informe mensual de ejecución. https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5IlypWONhQQlg?usp=sharing
16	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Hasta el momento no se ha requerido.	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
17	Planear, ejecutar, realizar seguimiento y evaluar las acciones de formación para el emprendimiento rural de acuerdo al procedimiento y actividades establecidas para el	Se vienen implementando las actividades y procedimientos establecidos en el programa SER.	Programación semanal, que hacen parte de las evidencias soportadas en google Drive. URL:

	programa SER en el Sistema Integrado de gestión de Calidad del SENA de acuerdo a las orientaciones del Líder de Programa SER de su Centro de formación.		https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
18	Apoyar la planeación, ejecución y sistematización de las acciones de convocatoria de población objetivo para la conformación de los grupos de formación, ya sean directas o en articulación con entidades públicas o privadas del orden local, regional o nacional, priorizando la participación y vinculación de la población entre 15 y 28 años.	Hasta el momento no se ha requerido.	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
19	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" para formación complementaria especial, de acuerdo al procedimiento de calidad del programa SER dentro del proceso "Gestión del emprendimiento y empresarismo".	Se ejecutaran las acciones de formación usando estrategias pedagógicas de acuerdo a lo requerido en el programa SER dentro del proceso de gestión.	Lista de chequeo de cada uno de los grupos en google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
20	Formular y orientar 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 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.	Se desarrollan actividades con guías de aprendizajes, y en especial se elaboran productos mediante videos didácticos y material virtual.	Lista de chequeo de cada uno de los grupos en google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing

21	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, GISENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al Líder del programa en su centro de formación.	Las actividades están siendo sistematizadas según cada grupo de formación	Lista de chequeo de cada uno de los grupos en google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
22	Ejecutar los talleres trasversales de apoyo a la generación de emprendimientos rurales en el marco de las acciones del programa SER, como mínimo: taller de fortalecimiento de competencias para la innovación, taller identificación perfil emprendedor, taller de liderazgo y competencias blandas, taller de educación financiera, taller de ideación y modelo de negocio CANVAS, taller de gestión financiera.	Se aplicaran los talleres respectivos en cada formación.	Programación semanal, que hacen parte de las evidencias soportadas en google Drive. URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
23	Apoyar la articulación de las acciones del programa SER con las estrategias institucionales tales como SENNOVA, AGROSENA, SIGC; de acuerdo a las orientaciones del Líder del Programa SER.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
24	Crear al menos una unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual porque no se han entregado materiales de formación.	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
25	De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación y	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.

	caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar un plan de fortalecimiento de acuerdo al procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER; así mismo caracterizar y sistematizar los casos exitosos del programa.		
26	Ejecutar las acciones de acompañamiento y asesoría técnica a las unidades productiva en el marco del procedimiento de fortalecimiento empresarial del programa SER, orientadas a los siguientes logros: gestión tecnológica y actualización del sistema productivo, actividades de gestión de recursos (ferias, muestras empresariales, convocatorias, concursos, negociaciones y contrataciones), adopción de esquemas o normas de buenas prácticas y otras orientadas a la producción, refinamiento, diseño y mejora del producto y de los procesos de la unidad productiva.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual, Debido al momento que vivimos COVID 19 por el momento están aplazadas(ferias,mercados campesinos,muestras empresariales)	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
27	Entregar oportunamente, con pertinencia y adecuadamente diligenciados los informes de acompañamiento y fortalecimiento a unidades productivas al supervisor del contrato en concertación con el Líder del programa SER y las orientaciones del programa.	Se entregaran oportunamente lo requerido por el líder del programa y el supervisor del contrato.	Lista de chequeo de cada uno de los grupos en google drive URL: https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5llypWONhQQlg?usp=sharing
28	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Líder del programa y/o por la coordinación del programa SER de la Dirección General, para su	Por solicitud del coordinador académico se realizan videoconferencias virtuales, las capacitaciones son en pro de mejorar cada día la ejecución de la	Pantallazo de las videoconferencias realizadas que hacen parte de la carpeta “otras actividades” en google drive. URL:

	implementación en las acciones del programa.	formación profesional integral.	https://drive.google.com/drive/folders/1kEb5397oBZh5WzwLQif5IlypWONhQQlg?usp=sharing
29	Realizar su afiliación ante la Administradora de Riesgo Laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
30	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.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
31	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el Líder del programa SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
32	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.
33	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación.	Estaré presta a apoyar las actividades de investigación e innovación.	No aplica Para el mes objeto de cuenta de cobro.
34	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	Durante el mes no se ejecutó obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cuenta de cobro.

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.

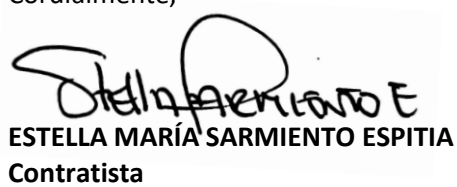
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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, fotocopia de la planilla - recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, planilla Nro. **4359512013** Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de SEPTIEMBRE de 2020 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (98) folios

Cordialmente,



ESTELLA MARÍA SARMIENTO ESPITIA
Contratista
CC. No. 34.984.343 de MONTERÍA

Recibí a satisfacción: **JIMMY TORRES BUSTILLO**
SUPERVISOR CONTRATO No **1340476 de 2020**

EVIDENCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL CURSO: DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA (OBLIGACIÓN #12)

ESTELLA MARIA SARMIENTO — Ayuda y soporte

Detalle Inscripción

Estado	Matriculado
Número Inscripción	106605166
Identificador Ficha de Caracterización	2127995
Nombre del Programa	DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA
Fecha de Inicio del Programa de Formación	03/06/2020
Fecha de Fin del Programa de Formación	27/06/2020
Estado Ficha de Caracterización	Terminada por Fecha
Identificación	CC - 34984343
Nombre	ESTELLA MARIA
Apellidos	SARMIENTO ESPITIA
Regional	REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
Departamento	CÓRDOBA
Municipio	MONTERÍA
Nivel de Formación	CURSO ESPECIAL

ESTELLA MARIA SARMIENTO — Ayuda y soporte — Bandeja de tareas — LMS SENA — Cambiar Clave — Salir

Consultar Inscripción

Identificador Ficha de Caracterización	Programa de Formación	Nivel	Regional	Centro de Formación	Departamento / Municipio	Modalidad de Formación	Estado	
455160	ASESORIA PARA EL USO DE LAS TIC EN LA FORMACION	COMPLEMENTARIA VIRTUAL	DIRECCIÓN GENERAL	DIRECCION GENERAL	BOGOTÁ D.C. / BOGOTÁ	Virtual	Cancelado	
1679800	HERRAMIENTAS EN COMPETENCIAS BASICAS PARA ASPIRANTES A FUNCIONARIOS SENA	CURSO ESPECIAL	REGIONAL CÓRDOBA	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR	CÓRDOBA / MONTERÍA	Presencial	Certificado	
2127995	DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL DESEMPEÑO DEL INSTRUCTOR SENA	CURSO ESPECIAL	REGIONAL CÓRDOBA	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR	CÓRDOBA / MONTERÍA	Presencial	Matriculado	

Página 1 de 1

EVIDENCIA DE DOCUMENTACIÓN CARGADA EN PLATAFORMA SECOP II (OBLIGACIÓN #17)

Plan de Pagos

¿Se requieren emisiones de códigos de autorización? Sí No

Id de pago	Número de factura	Fecha de emisión	Fecha de recepción	Valor total de la factura	Estado	
Pago 001	34984343_26520_FEBRERO_2020	18/02/2020 10:48:00 AM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	20/02/2020 12:00:00 PM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	1.769.386 COP	Enviado a la Entidad Estatal	Detalle
Pago 003	GF_34984343_26520_ABRIL_2020	20/04/2020 3:18:00 PM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	20/04/2020 12:00:00 PM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	3.317.600 COP	Pagado	Detalle
Pago 004	34984343_26520_MAYO_2020	19/05/2020 10:32:00 AM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	19/05/2020 9:30:00 AM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	3.317.600 COP	Aceptada	Detalle
Pago 005	34984343_26520_JUNIO_2020	19/06/2020 2:33:00 PM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	21/06/2020 12:00:00 PM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	3.317.600 COP	Aceptada	Detalle
Pago 006	34984343_26520_MARZO_2020	20/03/2020 6:16:00 AM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	-	3.317.600 COP	Enviado a la Entidad Estatal	Detalle
Pago 007	34984343_26520_JULIO_2020	30 días de tiempo transcurrido *(17/07/2020 12:25:00 PM(UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	17/07/2020 12:00:00 PM *((UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*	3.317.600 COP	Aceptada	Detalle

Crear

Id de pago Pago 007

Número de factura 34984343_26520_JULIO_2020

Fecha de emisión 30 días de tiempo transcurrido *(17/07/2020 12:25:00 PM(UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*

Fecha de vencimiento 16 días de tiempo transcurrido *(31/07/2020 12:25:00 PM(UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*

Valor neto 2.863.762 COP

Valor total 3.317.600 COP

Notas HONORARIOS MES DE JULIO

Fecha de recepción original 30 días de tiempo transcurrido *(17/07/2020 12:25:00 PM(UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*

Número de radicación 84993-336214

Descripción	Nombre del documento		
GC_34984343_26520_JULIO_2020.pdf	GC_34984343_26520_JULIO_2020.pdf	Descargar	Detalle
GF_34984343_26520_JULIO_2020.pdf	GF_34984343_26520_JULIO_2020.pdf	Descargar	Detalle

EVIDENCIA DESARROLLO DE PERFIL DE LIDERZGO
OBLIGACIÓN #22

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

Regional:	Córdoba
Unidad de emprendimiento:	Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Nombres y Apellidos:	ABEL ANTONIO VERGARA ESPITIA
Fecha de realización del Test:	19/07/2020
Sexo:	Masculino
Edad (en años) al momento del Test:	64
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	24/08/1955

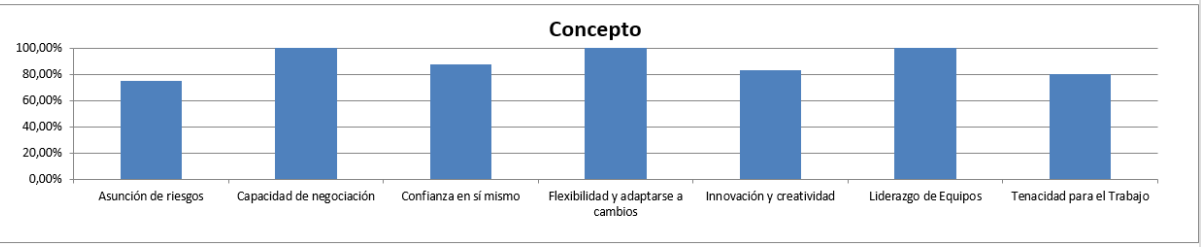
TEST

Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.	X		
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.	X		
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.		X	
4. Tengo ideas nuevas y diferentes		X	
5. Me adapto a los cambios.		X	
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.		X	
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.		X	
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).	X		
9. Disfruto la competencia.		X	
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.	X		
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		X	
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		X	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.		X	
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.	X		
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.		X	
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		X	
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.		X	

Test

RESULTADOS



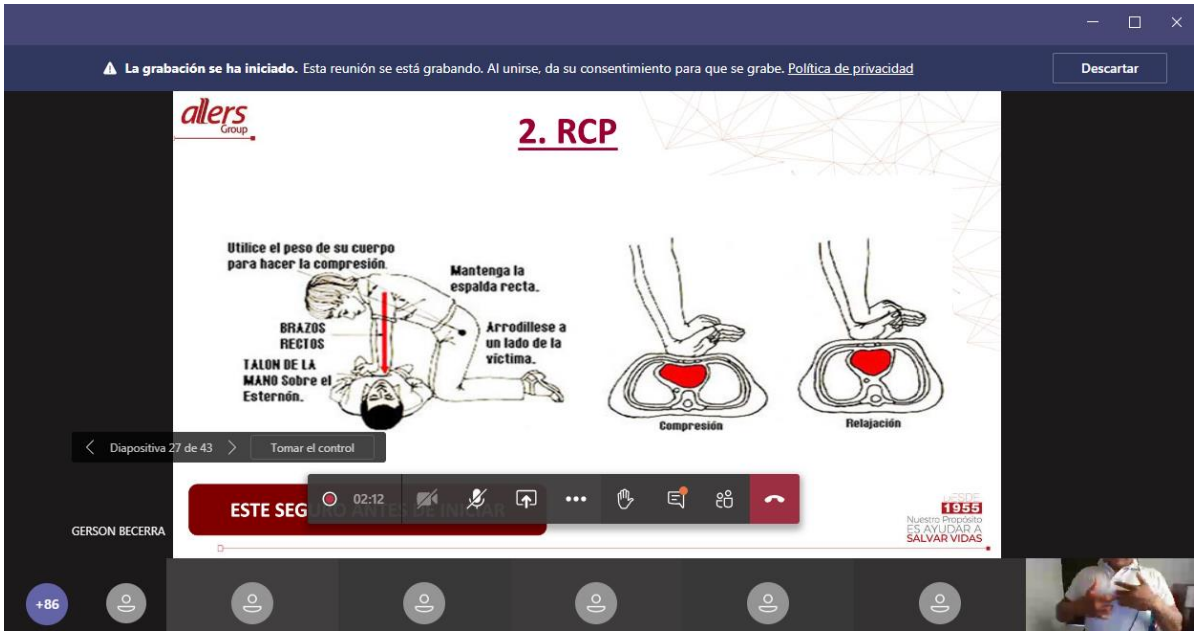
TOTAL	**87,50%**

COMPETENCIAS	DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS
Asunción de riesgos	Cuenta con una actitud suficiente para afrontar riesgos e incertidumbre propios de la actividad empresarial. Aún así busque fortalecer esta competencia
Capacidad de negociación	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Confianza en sí mismo	La elevada confianza en sí mismo y en sus capacidades es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Flexibilidad y adaptarse a cambios	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás

Test

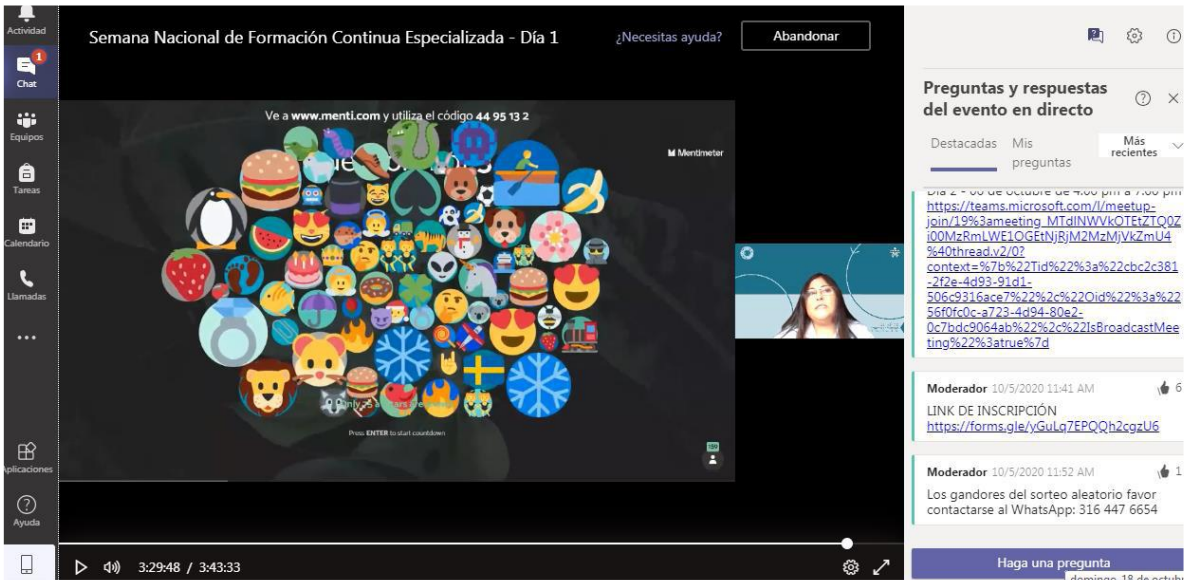
EVIDENCIA VIDEO CONFERENCIA
OBLIGACIÓN #28

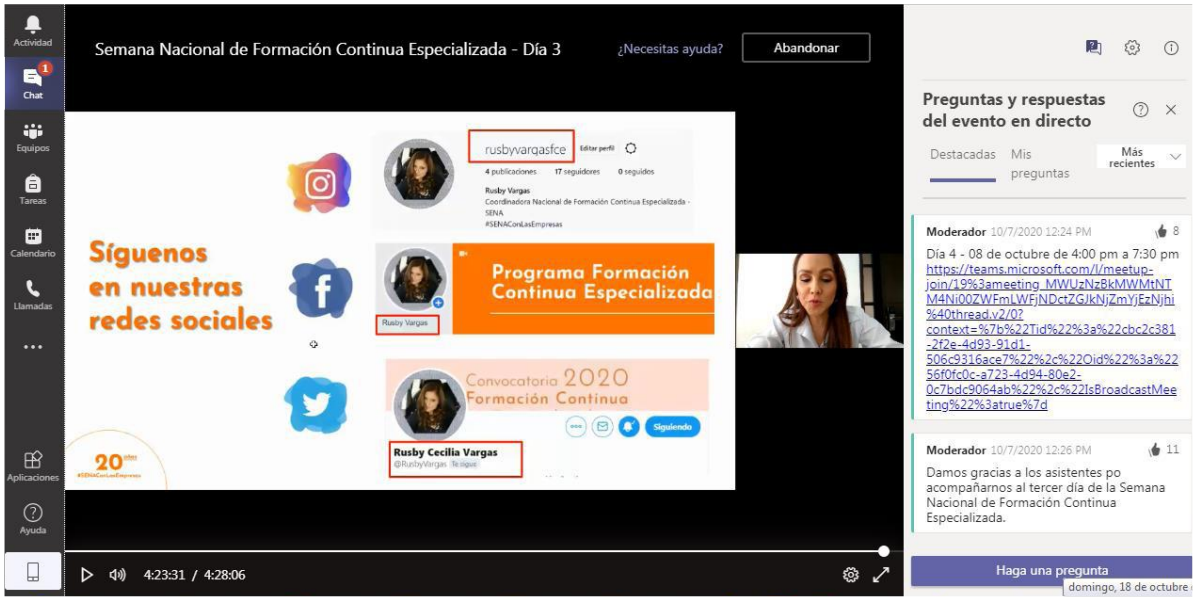
CAPACITACIÓN MANEJO DEL DEA

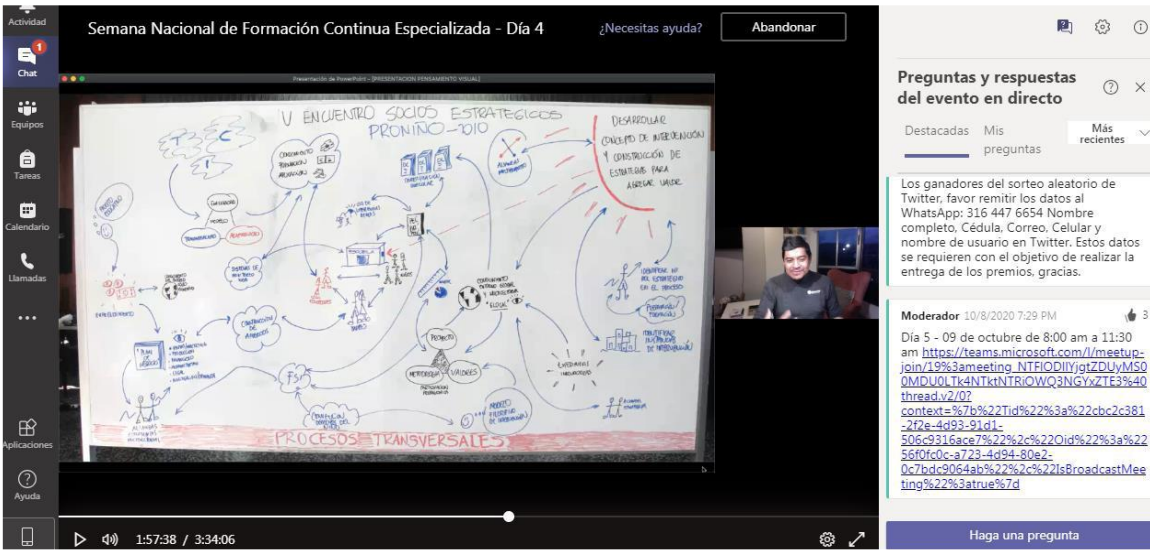




SEMANA NACIONAL DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA






Semana Nacional de Formación Continua Especializada - Día 4
¿Necesitas ayuda?
Abandonar
Actividad
Chat
Equipos
Tareas
Calendario
Llamadas
Aplicaciones
Ayuda
V ENCUENTRO SOCIOS ESTRATEGICOS PRONINO-2010
DESARROLLAR CONCEPTO DE INTERVENCIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS PARA AGREGAR VALOR
PROCESOS TRANSVERSALES
1:57:38 / 3:34:06
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Los ganadores del sorteo aleatorio de Twitter, favor remitir los datos al WhatsApp: 316 447 6654 Nombre completo, Cédula, Correo, Celular y nombre de usuario en Twitter. Estos datos se requieren con el objetivo de realizar la entrega de los premios, gracias.
Moderador 10/8/2020 7:29 PM
Día 5 - 09 de octubre de 8:00 am a 11:30 am https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_NTFlODllYjgtZDUyMS00MDU0LTk4NTktNTRiOWQ3NGYxZTE3%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22%2c%22Oid%22%3a%2256f0fc0c-a723-4d94-80e2-0c7bdc9064ab%22%2c%22IsBroadcastMeeting%22%3atrue%7d
Haga una pregunta


Semana Nacional de Formación Continua Especializada - Día 4
¿Necesitas ayuda?
Abandonar
Actividad
Chat
Equipos
Tareas
Calendario
Llamadas
Aplicaciones
Ayuda
REGIÓN AMAZÓNICA, LLANOS Y SANTANDERES
PREGUNTAS Y RESPUESTAS
#SENAConLasEmpresas
20
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
SENA no podrá emitir su certificado.
Moderador 4:10 PM
Recuerden interactuar en Twitter y realizar sus preguntas sobre cada conferencia utilizando el hashtag #SENAConLasEmpresas. Las preguntas deben publicarlas en el desarrollo de las conferencias para que sean recopiladas y posteriormente contestadas por los conferencistas.
Moderador 4:48 PM
ASISTENCIA CONFERENCIA 8 "Conozca la vida del presidente de una las compañías más grandes de nutrición animal" Mauricio Campillo: https://forms.gle/7wqUKgWhTXtt9BHe6
Haga una pregunta

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	28 DE SEPTIEMBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2083257
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS
UBICACIÓN:	VEREDA: EL TEMPLO – SAN CARLOS
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	FREDYS MANUEL BALDOVINO SOLIPA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3205740098
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

Frente a la situación que atraviesa el mundo CORONAVIRUS - COVID-19. Y las medidas adoptadas por el SENA a nivel nacional de suspensión de clases presenciales, presentamos el siguiente plan de actividades a desarrollar en el programa SER:

REFLEXIÓN

Reflexión: *Erase un rey que una noche de luna llena decidió anunciar públicamente que regalaría el trigo guardado en las bodegas del castillo a todo aquel que se acercara a recogerlo. Los habitantes del reino reaccionaron de tres maneras diferentes bodegas del casti:*

- *La mayoría pensó que se trataba de una broma y se acercó solamente a curiosear*
- *Unos pocos llevaron canastos y costales, pues aunque incrédulos tuvieron la previsión de llevar algún recipiente "por si las moscas"*
- *Finalmente, el grupo más pequeño se llenó de entusiasmo y llevó carretas y barriles para transportar el trigo.*

Cuenta la historia que la mayoría solo pudo llevar el trigo que cupo en sus manos. Unos cuantos llenaron sus canastos y costales; y otros, muy pocos, pudieron llevar el trigo suficiente para evitar el hambre de sus familias durante años.

¿CON CUAL ACTITUD ESTOY ASISTIENDO A ESTE PROGRAMA DE CAPACITACION?







ACTIVIDAD N. 01

PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO

- ✓ Temática:
- ✓ ¿QUÉ ES EL MERCADEO?
- ✓ ¿COMO HACER UN BUEN MERCADEO?
- ✓ LA DEFINICIÓN DEL NEGOCIO
- ✓ LA DEFINICIÓN DEL NEGOCIO
- ✓ Análisis de caso
- ✓ Talleres

CONTENIDO DEL TEMA:

- ✓  **¿QUÉ ES EL MERCADEO?:** Es la actividad que me enseña a identificar y descubrir los productos o servicios que satisfacen las necesidades del cliente.

- ✓ **¿COMO HACER UN BUEN MERCADEO:**

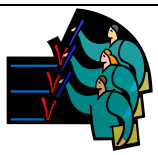


"LO PRINCIPAL ES SERVIR BIEN AL CLIENTE"

En mi empresa el cliente es EL REY… Por eso, para tenerlo siempre satisfecho…

- Investigo lo que necesita para ofrecérselo
- Le ofrezco productos o servicios de la mejor calidad
- Después de la venta me aseguro de que lo que le vendí funcione bien
- Si él tiene motivos de disgusto, los corrijo inmediatamente
- Supero sus expectativas

La mejor investigación de mercadeo consiste en **averiguar lo que el cliente opina** de mi empresa, de mis productos o de mis servicios



✓ **LA DEFINICIÓN DEL NEGOCIO**

Definir el negocio quiere decir, determinar cuál es su razón de ser y cuál es la necesidad del cliente que mi producto o servicio satisface.

Ejemplos:

- Cuando alguien compra una reja para la ventana, está buscando seguridad
- Cuando alguien compra cosméticos está buscando auto-estima y belleza.

✓ **FACTORES PARA DEFINIR EL NEGOCIO**

1. Las **necesidades ocultas** que los clientes satisfacen cuando compran mis productos o servicios

2. Las posibilidades que tengo de **fabricar y ofrecer lo que ellos necesitan**, de buscar nuevos clientes para nuevos productos, o de buscar nuevos productos para el mercado.

CASO 1

Don Pedro Beltrán tiene una máquina de inyección en plástico con la que fabrica hebillas y botones. En un momento dado, don Pedro trató de ampliar su negocio vendiendo otros accesorios para la confección; pero no tuvo éxito en ese empeño. Entonces decidió fabricar suelas de plástico para la industria del calzado.

CASO 2

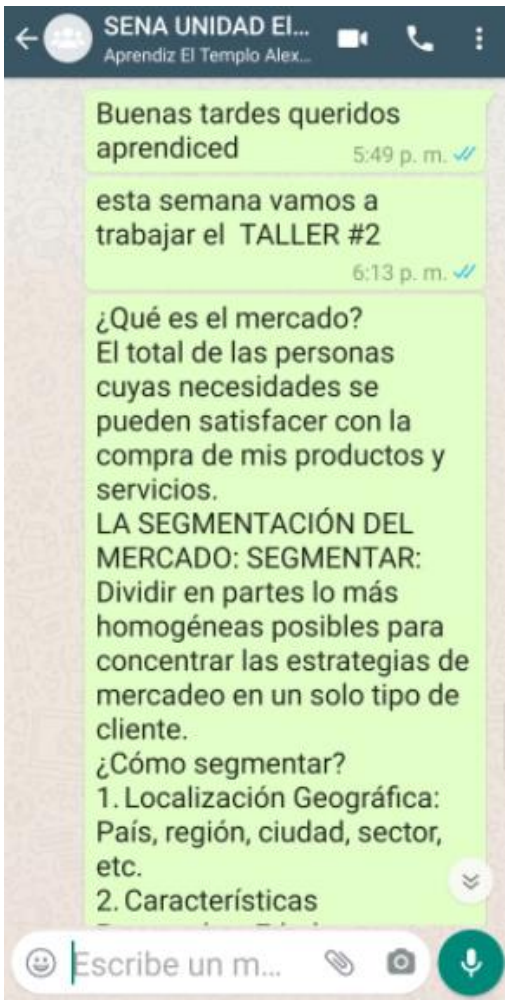
Los clientes actuales de Don Pedro necesitan llaveros plásticos y él decide fabricarlos.

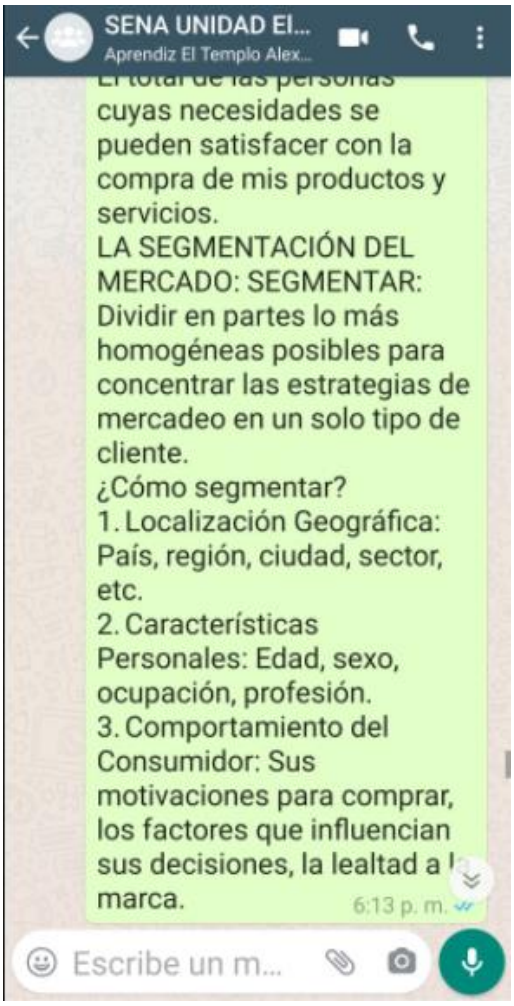
TALLER ACTIVIDAD 1

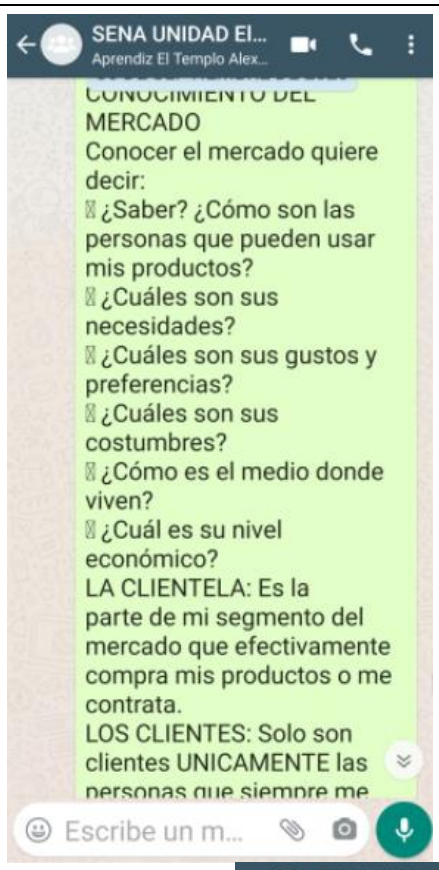
Después de analizar la lectura los aprendices están en capacidad de desarrollar el siguiente taller. Se deben reunir en grupos de 4 marcándonoslo con el nombre de los integrantes y este debe ser enviado a este grupo de WhatsApp. Ampliar la temática enviada con sus propias experiencia e investigación del tema.

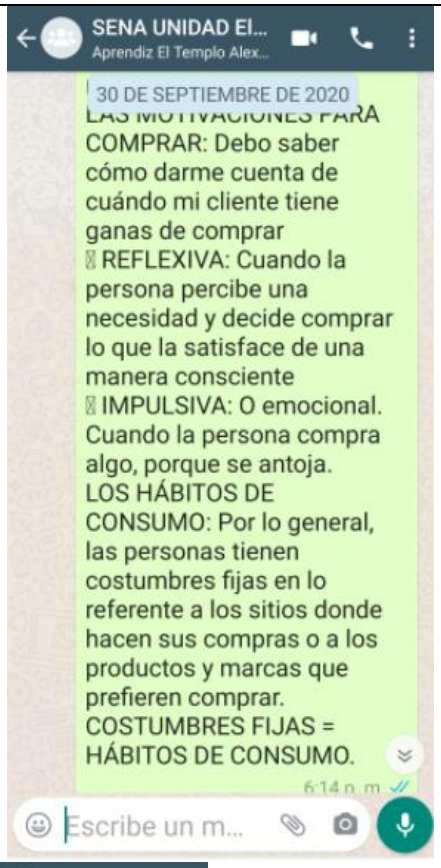
1. ¿En qué consiste mi negocio?
2. ¿Cuáles son las necesidades que mis clientes satisfacen cuando compran mi producto?

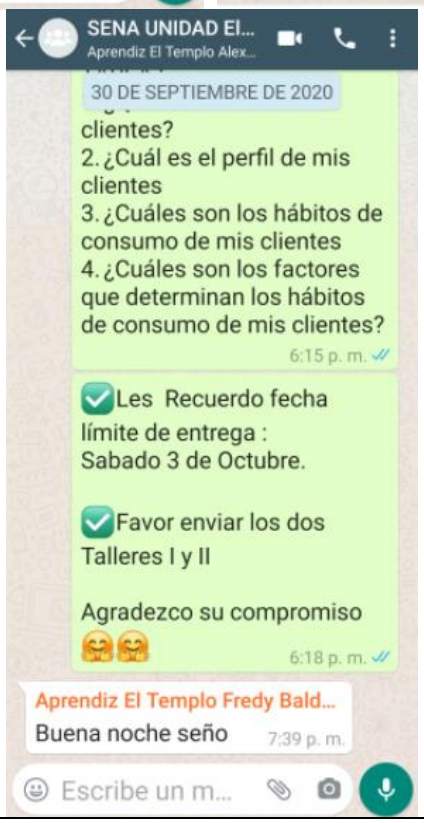
EVIDENCIAS


SENA UNIDAD El...
Aprendiz El Templo Alex...
Buenas tardes queridos aprendiced
5:49 p. m.
esta semana vamos a trabajar el TALLER #2
6:13 p. m.
¿Qué es el mercado?
El total de las personas cuyas necesidades se pueden satisfacer con la compra de mis productos y servicios.
LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO: SEGMENTAR: Dividir en partes lo más homogéneas posibles para concentrar las estrategias de mercadeo en un solo tipo de cliente.
¿Cómo segmentar?
1. Localización Geográfica: País, región, ciudad, sector, etc.
2. Características
Escribe un m...


SENA UNIDAD El...
Aprendiz El Templo Alex...
cuyas necesidades se pueden satisfacer con la compra de mis productos y servicios.
LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO: SEGMENTAR: Dividir en partes lo más homogéneas posibles para concentrar las estrategias de mercadeo en un solo tipo de cliente.
¿Cómo segmentar?
1. Localización Geográfica: País, región, ciudad, sector, etc.
2. Características Personales: Edad, sexo, ocupación, profesión.
3. Comportamiento del Consumidor: Sus motivaciones para comprar, los factores que influencian sus decisiones, la lealtad a la marca.
6:13 p. m.
Escribe un m...


SENA UNIDAD El...
Aprendiz El Templo Alex...
MERCADO
Conocer el mercado quiere decir:
¿Saber? ¿Cómo son las personas que pueden usar mis productos?
¿Cuáles son sus necesidades?
¿Cuáles son sus gustos y preferencias?
¿Cuáles son sus costumbres?
¿Cómo es el medio donde viven?
¿Cuál es su nivel económico?
LA CLIENTELA: Es la parte de mi segmento del mercado que efectivamente compra mis productos o me contrata.
LOS CLIENTES: Solo son clientes UNICAMENTE las
Escribe un m...


SENA UNIDAD El...
Aprendiz El Templo Alex...
30 DE SEPTIEMBRE DE 2020
COMPRAR: Debo saber cómo darme cuenta de cuándo mi cliente tiene ganas de comprar
REFLEXIVA: Cuando la persona percibe una necesidad y decide comprar lo que la satisface de una manera consciente
IMPULSIVA: O emocional. Cuando la persona compra algo, porque se antoja.
LOS HÁBITOS DE CONSUMO: Por lo general, las personas tienen costumbres fijas en lo referente a los sitios donde hacen sus compras o a los productos y marcas que prefieren comprar.
COSTUMBRES FIJAS = HÁBITOS DE CONSUMO.
Escribe un m...


SENA UNIDAD El...
Aprendiz El Templo Alex...
30 DE SEPTIEMBRE DE 2020
clientes?
2. ¿Cuál es el perfil de mis clientes
3. ¿Cuáles son los hábitos de consumo de mis clientes
4. ¿Cuáles son los factores que determinan los hábitos de consumo de mis clientes?
6:15 p. m.
Les Recuerdo fecha límite de entrega :
Sabado 3 de Octubre.
Favor enviar los dos Talleres I y II
Agradezco su compromiso
6:18 p. m.
Aprendiz El Templo Fredy Bald...
Buena noche seño
7:39 p. m.
Escribe un m...

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	29 DE SEPTIEMBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2148706
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.
UBICACIÓN:	VEREDA: NARIÑO - LORICA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	LIZ CARMENZA DIAZ PUERTAS
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3117242858
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR

Se le envió a los aprendices la **SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN** indicándoles las actividades que van desarrollar con la líder del grupo LIZ CARMENZA DIAZ a quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía y actualizar la información.

METODOLOGÍA TROPENBOS

DIAGRAMA DE ENTRADA Y SALIDA DE RECURSOS. "LA CASITA"

Con el fin de identificar los distintos espacios de uso donde la comunidad obtiene los recursos necesarios para vivir, así como de conocer el estado de cada recurso.

Para desarrollarlo debemos seguir los siguientes pasos:

1. En una hoja de block o de cuaderno dibuja en centro una casa, esta será su vivienda
2. Título de la herramienta este sería: DIAGRAMA DE ENTRADAS Y SALIDAS MUNICIPIO VEREDA
3. Escribe lo que está alrededor de tu casa estos son los espacios ejemplo: EL PATIO, EL MONTE, LA TIENDA, FINCA VECINA
4. Describe lo que se encuentra en estos espacios Ejemplo: en la tienda hay arroz, azúcar, café, limón manteca, jabón.
5. Si en tu casa produce algún producto por ejemplo: produce queso, o bollos de maíz, o produce yuca plátano debes colocar una flecha hacia afuera de la casa que iría al mercado y mencionar lo que vende en el mercado

MAPA DEL TERRITORIO ACTUAL

Permite profundizar en el análisis del entorno donde se puede dar lugar a la identificación de nuevas posibles oportunidades de negocio teniendo en cuenta la riqueza del espacio en el que habita nuestra comunidad.

MAPA DEL TERRITORIO HISTORICO

El Mapa Histórico es un mapa que representa lugares, hechos o fenómenos que existieron en tiempos anteriores a la fecha de la realización del mapa. Nos va a servir para recrear eventos del pasado y representar fenómenos naturales, geográficos, políticos y culturales. Es importante para conocer la historia de la vereda donde se ubica la unidad productiva

Pasos para elaborar los mapas (El histórico y el actual de la vereda)

1. En una hoja de block o de cuaderno dibuja la vía principal por donde se llega al municipio
2. Luego señale una vía de entrada a la vereda
3. Dibuje si hay cuerpos de agua cercanos (Ríos, quebradas, mar, ciénagas, etc.)
4. Señale los principales puntos de referencia de su vereda (Si hay una iglesia, tienda, veredas cercanas, centro de salud, etc.)
5. Señale la unidad productiva (Destacar el espacio de la unidad, si es un espacio de siembra, represa, galpones o espacio de producción)

CALENDARIO PRODUCTIVO

Este instrumento es necesario para conocer las épocas de siembra y recolección de productos que presenta la unidad productiva. Para realizarlo seguir los siguientes pasos:

1. En una hoja de block o de cuaderno dibuje una tabla
2. En las columnas escribir los meses del año

3. En las filas indique los productos que presenta la unidad productiva
4. A través de dibujos, colores o símbolos señale el periodo de siembra, producción y/o recolección de los productos ofrecidos por la unidad (ver ejemplo)

PLANTILLA CALENDARIO PRODUCTIVO

CALENDARIO PRODUCTIVO:
VEREDA _____– MUNICIPIO DE _____

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

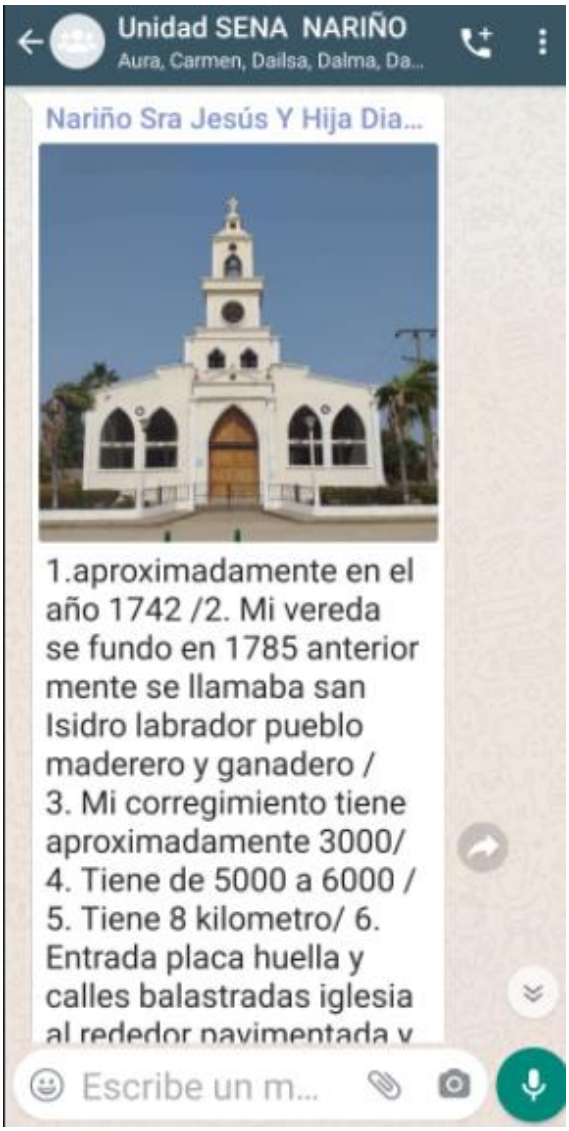
HISTORIA DE VIDA

El objetivo principal del autodiagnóstico es poner en práctica herramientas que permitan tomar información de primera mano, precisa y objetiva, para conocer y analizar el estado de las poblaciones, lo cual debe permitir, a su vez, que el Consejo Comunitario reglamente el uso sostenible de las especies, a través de políticas y estrategias de conservación.

En esta ocasión vamos a trabajar una la caracterización del entorno en el que vivimos estas descripciones la pueden grabar un audio y escribirla en mensaje de texto. Hay que decir que esta actividad incentiva el arraigo a nuestra comunidad y nos permite echar un vistazo al pasado lugar donde vivimos.

¿Quién soy?
¿Dónde vivo?
¿Cuántas personas conforman mi familia?
¿A qué me dedico?
¿Descripción de la actividad del día a día?
¿Cómo era vereda donde vivo en el pasado?
Esta la puede preguntar a sus mayores abuelos los cuales tienen estos recuerdos

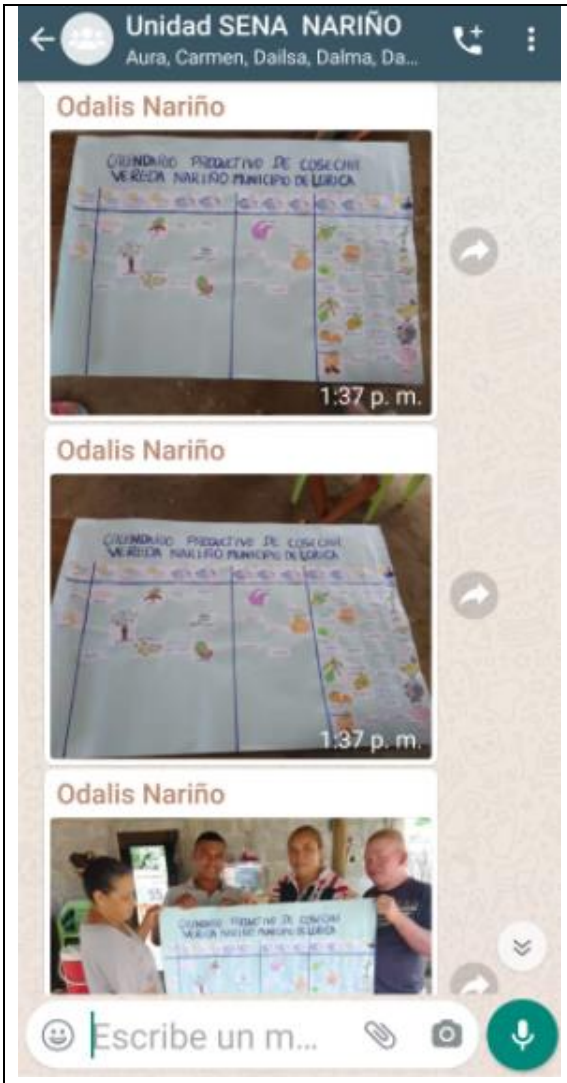
EVIDENCIAS

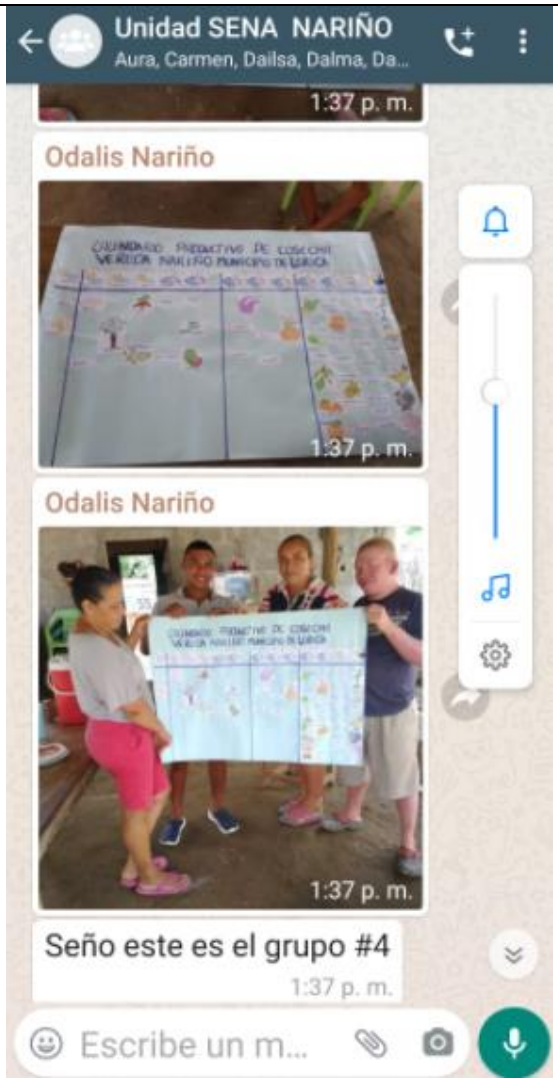

Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
Nariño Sra Jesús Y Hija Dia...
1.aproximadamente en el año 1742 /2. Mi vereda se fundo en 1785 anterior mente se llamaba san Isidro labrador pueblo maderero y ganadero / 3. Mi corregimiento tiene aproximadamente 3000/ 4. Tiene de 5000 a 6000 / 5. Tiene 8 kilometro/ 6. Entrada placa huella y calles balastradas iglesia al rededor pavimentada y
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
25 DE SEPTIEMBRE DE 2020
Este es nuestro trabajo
5:06 p. m.
Dalma Nariño
5:06 p. m.
Dalma Nariño
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
25 DE SEPTIEMBRE DE 2020
Este es nuestro trabajo
5:06 p. m.
Dalma Nariño
5:06 p. m.
Dalma Nariño
5:06 p. m.
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
Le agradezco me colabore usted y /o cualquiera de los aprendices fotos del pueblo de la vereda(del parque; calles ; cementerio; canchas deportivas: iglesias; planchon; Cultivos; cai de Policía ete...todo lo que tenga el pueblo o la vereda). Les agradezco mucho
3:54 p. m.
Nariño Sra Jesús Y Hija Dia...
5:16 p. m.
5:16 p. m.
5:16 p. m.
+ 4
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
Odalis Nariño
1:37 p. m.
Odalis Nariño
1:37 p. m.
Odalis Nariño
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
1:37 p. m.
Odalis Nariño
1:37 p. m.
Odalis Nariño
1:37 p. m.
Seño este es el grupo #4
1:37 p. m.
Escribe un m...

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	30 DE SEPTIEMBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2147706
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DERIVADA DE FRUTAS Y HORTALIZAS
UBICACIÓN:	VEREDA: SANTA CRUZ - CANALETE
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ISIDRO MORENO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3023736688
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR

Se le envió a los aprendices la **SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN** indicándoles las actividades que van desarrollar con la líder del grupo ISIDRO MORENO a quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía y actualizar la información.

METODOLOGÍA TROPENBOS

DIAGRAMA DE ENTRADA Y SALIDA DE RECURSOS. "LA CASITA"

Con el fin de identificar los distintos espacios de uso donde la comunidad obtiene los recursos necesarios para vivir, así como de conocer el estado de cada recurso.

Para desarrollarlo debemos seguir los siguientes pasos:

1. En una hoja de block o de cuaderno dibuja en centro una casa, esta será su vivienda
2. Título de la herramienta este sería: DIAGRAMA DE ENTRADAS Y SALIDAS MUNICIPIO VEREDA
3. Escribe lo que está alrededor de tu casa estos son los espacios ejemplo: EL PATIO, EL MONTE, LA TIENDA, FINCA VECINA
4. Describe lo que se encuentra en estos espacios Ejemplo: en la tienda hay arroz, azúcar, café, limón manteca, jabón.
5. Si en tu casa produce algún producto por ejemplo: produce queso, o bollos de maíz, o produce yuca plátano debes colocar una flecha hacia afuera de la casa que iría al mercado y mencionar lo que vende en el mercado

MAPA DEL TERRITORIO ACTUAL

Permite profundizar en el análisis del entorno donde se puede dar lugar a la identificación de nuevas posibles oportunidades de negocio teniendo en cuenta la riqueza del espacio en el que habita nuestra comunidad.

MAPA DEL TERRITORIO HISTORICO

El Mapa Histórico es un mapa que representa lugares, hechos o fenómenos que existieron en tiempos anteriores a la fecha de la realización del mapa. Nos va a servir para recrear eventos del pasado y representar fenómenos naturales, geográficos, políticos y culturales. Es importante para conocer la historia de la vereda donde se ubica la unidad productiva

Pasos para elaborar los mapas (El histórico y el actual de la vereda)

1. En una hoja de block o de cuaderno dibuja la vía principal por donde se llega al municipio
2. Luego señale una vía de entrada a la vereda
3. Dibuje si hay cuerpos de agua cercanos (Ríos, quebradas, mar, ciénagas, etc.)
4. Señale los principales puntos de referencia de su vereda (Si hay una iglesia, tienda, veredas cercanas, centro de salud, etc.)
5. Señale la unidad productiva (Destacar el espacio de la unidad, si es un espacio de siembra, represa, galpones o espacio de producción)

CALENDARIO PRODUCTIVO

Este instrumento es necesario para conocer las épocas de siembra y recolección de productos que presenta la unidad productiva. Para realizarlo seguir los siguientes pasos:

1. En una hoja de block o de cuaderno dibuje una tabla
2. En las columnas escribir los meses del año
3. En las filas indique los productos que presenta la unidad productiva

4. A través de dibujos, colores o símbolos señale el periodo de siembra, producción y/o recolección de los productos ofrecidos por la unidad (ver ejemplo)

PLANTILLA CALENDARIO PRODUCTIVO

CALENDARIO PRODUCTIVO:

VEREDA _____– MUNICIPIO DE _____

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

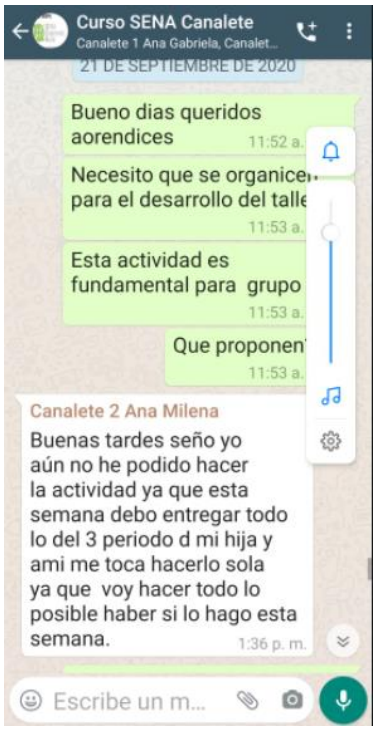
HISTORIA DE VIDA

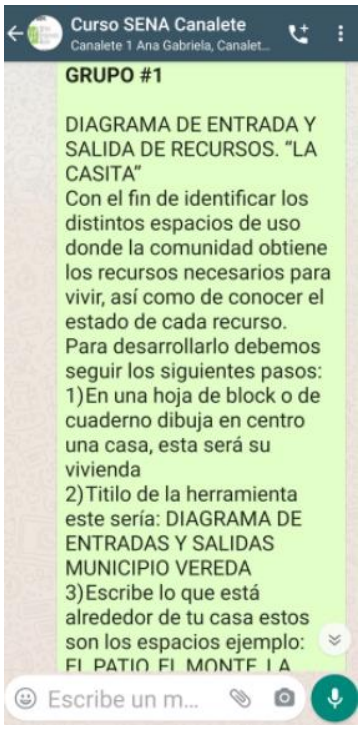
El objetivo principal del autodiagnóstico es poner en práctica herramientas que permitan tomar información de primera mano, precisa y objetiva, para conocer y analizar el estado de las poblaciones, lo cual debe permitir, a su vez, que el Consejo Comunitario reglamente el uso sostenible de las especies, a través de políticas y estrategias de conservación.

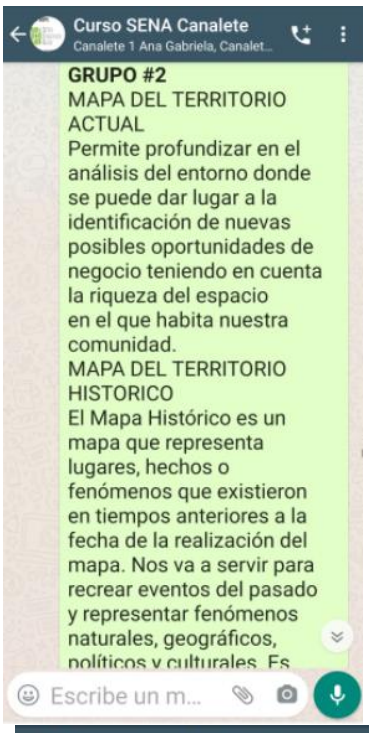
En esta ocasión vamos a trabajar una la caracterización del entorno en el que vivimos estas descripciones la pueden grabar un audio y escribirla en mensaje de texto. Hay que decir que esta actividad incentiva el arraigo a nuestra comunidad y nos permite echar un vistazo al pasado lugar donde vivimos.

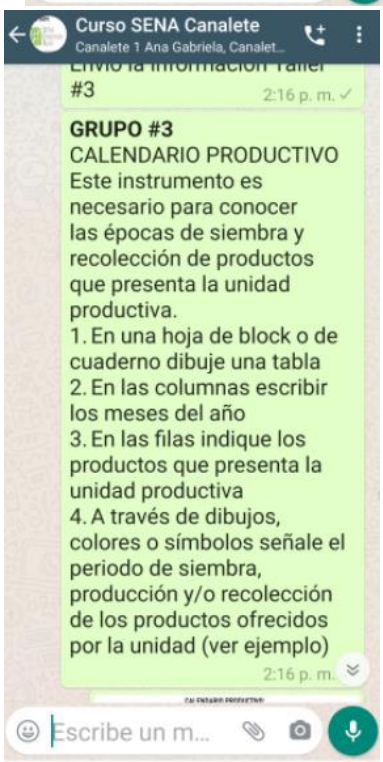
¿Quién soy?
¿Dónde vivo?
¿Cuántas personas conforman mi familia?
¿A qué me dedico?
¿Descripción de la actividad del día a día?
¿Cómo era vereda donde vivo en el pasado?
Esta la puede preguntar a sus mayores abuelos los cuales tienen estos recuerdos

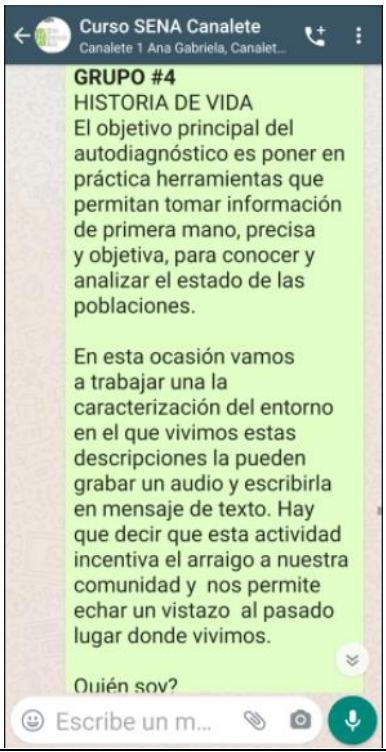
EVIDENCIAS

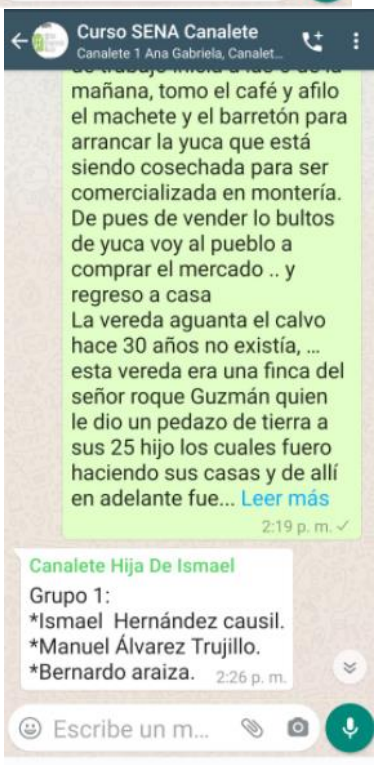

Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
21 DE SEPTIEMBRE DE 2020
Bueno dias queridos aorendices 11:52 a.
Necesito que se organice para el desarrollo del talle 11:53 a.
Esta actividad es fundamental para grupo 11:53 a.
Que proponen 11:53 a.
Canalete 2 Ana Milena
Buenas tardes seño yo aún no he podido hacer la actividad ya que esta semana debo entregar todo lo del 3 periodo d mi hija y ami me toca hacerlo sola ya que voy hacer todo lo posible haber si lo hago esta semana. 1:36 p. m.
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
GRUPO #1
DIAGRAMA DE ENTRADA Y SALIDA DE RECURSOS. "LA CASITA"
Con el fin de identificar los distintos espacios de uso donde la comunidad obtiene los recursos necesarios para vivir, así como de conocer el estado de cada recurso.
Para desarrollarlo debemos seguir los siguientes pasos:
1)En una hoja de block o de cuaderno dibuja en centro una casa, esta será su vivienda
2)Titilo de la herramienta este sería: DIAGRAMA DE ENTRADAS Y SALIDAS MUNICIPIO VEREDA
3)Escribe lo que está alrededor de tu casa estos son los espacios ejemplo:
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
GRUPO #2
MAPA DEL TERRITORIO ACTUAL
Permite profundizar en el análisis del entorno donde se puede dar lugar a la identificación de nuevas posibles oportunidades de negocio teniendo en cuenta la riqueza del espacio en el que habita nuestra comunidad.
MAPA DEL TERRITORIO HISTORICO
El Mapa Histórico es un mapa que representa lugares, hechos o fenómenos que existieron en tiempos anteriores a la fecha de la realización del mapa. Nos va a servir para recrear eventos del pasado y representar fenómenos naturales, geográficos,
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
#3 2:16 p. m.
GRUPO #3
CALENDARIO PRODUCTIVO
Este instrumento es necesario para conocer las épocas de siembra y recolección de productos que presenta la unidad productiva.
1. En una hoja de block o de cuaderno dibuje una tabla
2. En las columnas escribir los meses del año
3. En las filas indique los productos que presenta la unidad productiva
4. A través de dibujos, colores o símbolos señale el periodo de siembra, producción y/o recolección de los productos ofrecidos por la unidad (ver ejemplo) 2:16 p. m.
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
GRUPO #4
HISTORIA DE VIDA
El objetivo principal del autodiagnóstico es poner en práctica herramientas que permitan tomar información de primera mano, precisa y objetiva, para conocer y analizar el estado de las poblaciones.
En esta ocasión vamos a trabajar una la caracterización del entorno en el que vivimos estas descripciones la pueden grabar un audio y escribirla en mensaje de texto. Hay que decir que esta actividad incentiva el arraigo a nuestra comunidad y nos permite echar un vistazo al pasado lugar donde vivimos.
Quién soy?
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
mañana, tomo el café y afilo el machete y el barretón para arrancar la yuca que está siendo cosechada para ser comercializada en montería. De pues de vender lo bultos de yuca voy al pueblo a comprar el mercado .. y regreso a casa
La vereda aguanta el calvo hace 30 años no existía, ... esta vereda era una finca del señor roque Guzmán quien le dio un pedazo de tierra a sus 25 hijo los cuales fuero haciendo sus casas y de allí en adelante fue... Leer más 2:19 p. m.
Canalete Hija De Ismael
Grupo 1:
*Ismael Hernández causil.
*Manuel Álvarez Trujillo.
*Bernardo araiza. 2:26 p. m.
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
Grupo # 2 (Clemente González, Francisco casarrabias, Nercide Vitar , Iván Sierra. 8:22 p. m.
Súper 8:32 p. m.
Gracias 8:32 p. m.
Grupo#3??? Y Grupo #4?? 9:27 p. m.
19 DE SEPTIEMBRE DE 2020
Buenos días queridos aorendice 9:15 a. m.
Como van con los grupos de trabajo?? 9:15 a. m.
Ser Sonia Canalete
Buenos días apreciados aprendices 9:42 a. m.
20 DE SEPTIEMBRE DE 2020
Escribe un m...


Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
21 DE SEPTIEMBRE DE 2020
4:48 p. m.
Canalete 6 Ismael
4:48 p. m.
Excelente Felicitaciones Grupo #1 👏👏👏👏
4:51 p. m.
Canalete 1 Ana Gabrie...
0:06
6:12 p. m.
22 DE SEPTIEMBRE DE 2020
Buenos días queridos aprendices... 7:09 a. m.
Hoy estaré en contacto con el Grupo #2 7:09 a. m.
Escribe un m...

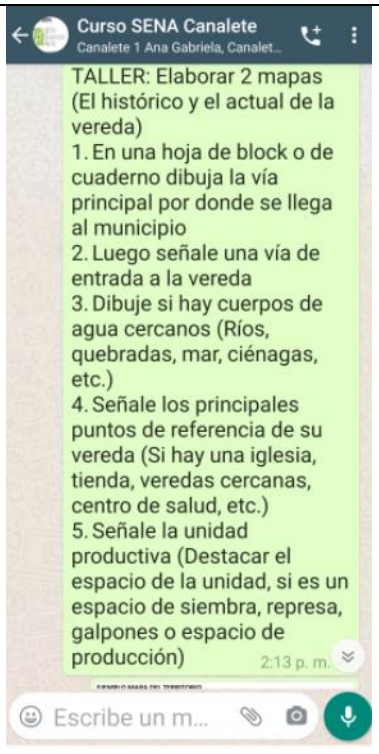

Curso SENA Canalete
Canalete 1 Ana Gabriela, Canalet...
TALLER: Elaborar 2 mapas (El histórico y el actual de la vereda)
1. En una hoja de block o de cuaderno dibuja la vía principal por donde se llega al municipio
2. Luego señale una vía de entrada a la vereda
3. Dibuje si hay cuerpos de agua cercanos (Ríos, quebradas, mar, ciénagas, etc.)
4. Señale los principales puntos de referencia de su vereda (Si hay una iglesia, tienda, veredas cercanas, centro de salud, etc.)
5. Señale la unidad productiva (Destacar el espacio de la unidad, si es un espacio de siembra, represa, galpones o espacio de producción) 2:13 p. m.
Escribe un m...


DIAGRAMA DE ENTRADAS Y SALIDAS MUNICIPIO CANALETE VEREDA SANTA CRUZ.
LA CASITA
COMERCIO.
TIENDA.
PATIO
- GALLINA
- Patrika
- Maiz
- Yuca
- Platano
- Limon
- Naranja
- coco
ARBOLES.
POTRERO.
- En el potrero hay vacas
ABUNDANTE
MAS O MENOS
POCO



INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	1 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2195030
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN:	VEREDA: COTOCA - LORICA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ROSA LINDA MEZA DORIA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3104392645
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	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
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE, APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO , ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO, ESCOGIDO PARA MEJORAR LA ACTIVIDAD DE VENTA Y CONSUMO.
Observaciones:	

Segmentación

Segmentación significa DIFERENCIACIÓN e implica que el mercado para un producto es demasiado amplio para abarcarlo todo.

Es sacar de la gran torta del Mercado de un producto o servicio, una parte para dedicarse exclusivamente a él.

Los consumidores tienen gustos y preferencias distintas, además no existen productos universales que agraden de la misma manera a todo el mundo por eso hay que dividir el mercado en partes lo más homogéneas o similares posibles y dedicarse a atenderlo de la mejor manera.

La segmentación del mercado se hace con base en los siguientes criterios:

Localización El país, la región, la ciudad o el sector y el Clima donde viven los clientes.
Características

La edad.
El sexo.

Personales La ocupación o profesión.

La clase social.

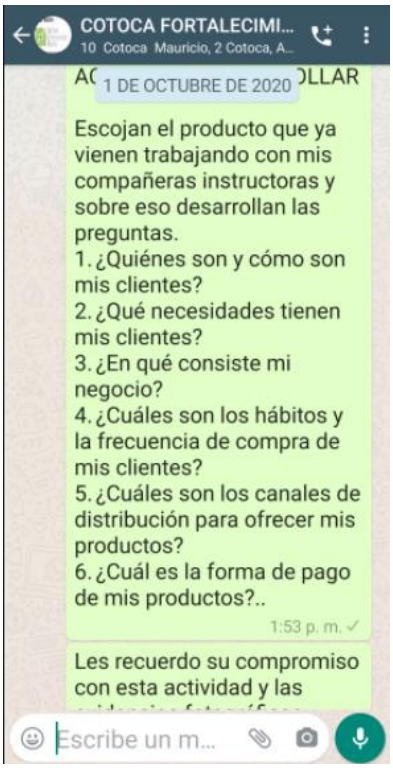
Características del El tamaño, el color, el sabor, funcionalidad del producto empaque, tipo de precio, sitio de venta, etc.

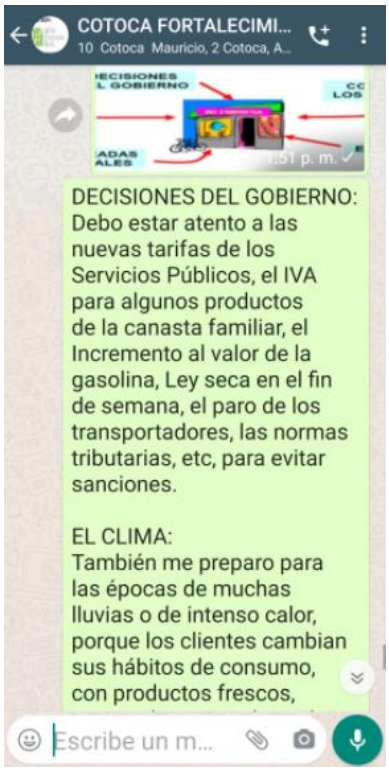
Proceso de segmentación
Sabemos que no todas las empresas son capaces de abarcar todo su mercado de referencia. Por lo tanto, tienen que abarcar una pequeña parte de todo su mercado de referencia, es decir, van a buscar satisfacer las necesidades de un grupo más pequeño. Ese grupo más pequeño comparte más características en común. Puedes pensar en que ese grupo de personas tienen más en común y por lo tanto, es más fácil tratar de satisfacer sus
Necesidades.
Lo anterior también es visto como producto-mercado.
Cuando escoges uno o más productos-mercados (segmentos), suele llamarse también mercado relevante. La alta dirección suele llevar a cabo un análisis de su mercado relevante cuando “trata de precisar la misión corporativa, fijar el campo de actividad de la organización, facilitar el seguimiento de los productos sustitutivos, identificar a los competidores reales y potenciales o generar opciones estratégicas creativas”
¿Cómo saber si necesitas segmentar más tu mercado?
En ocasiones puedes darte cuenta si los consumidores son numerosos. No

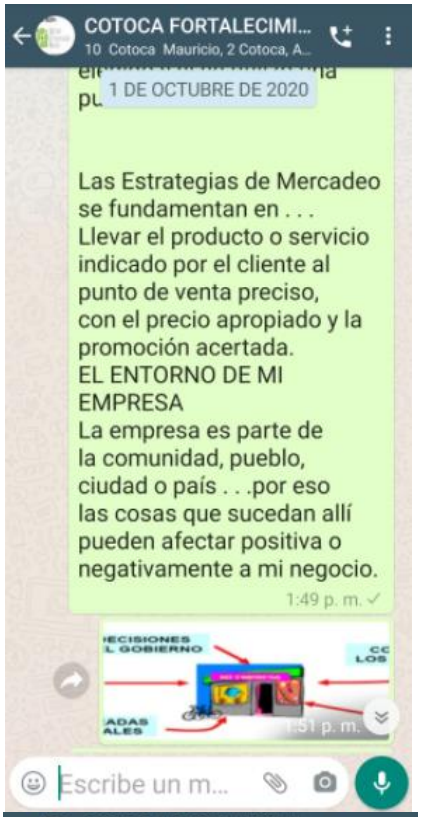
se refiere a número de clientes, sino a conjuntos de consumidores con características en común, es decir, si tus clientes son variados en exigencias. En tal caso, podría ser mejor enfocarte a un tipo de cliente, o a unos cuantos.
Por ejemplo, puedes comenzar a dividir de acuerdo a los deseos, situación de compra, actitudes, hábitos, etc.
Una vez que ya te has dado cuenta de que necesitas enfocar tus esfuerzos, lo que tienes que hacer es comenzar el proceso de segmentación de mercado, la selección del mercado objetivo y el posicionamiento del producto. La siguiente imagen (esquema de Kotler) muestra cómo se juntan los tres conceptos y los pasos.

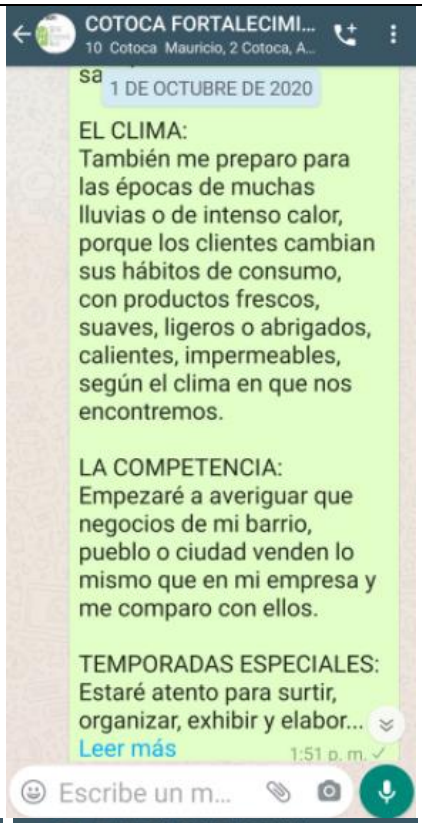
“La segmentación del mercado es un proceso encaminado a la identificación de aquellos consumidores con necesidades homogéneas a fin de que resulte posible establecer para cada grupo una oferta comercial diferenciada, orientada de un modo específico hacia las necesidades, intereses y preferencias de los consumidores que componen ese grupo o segmento”

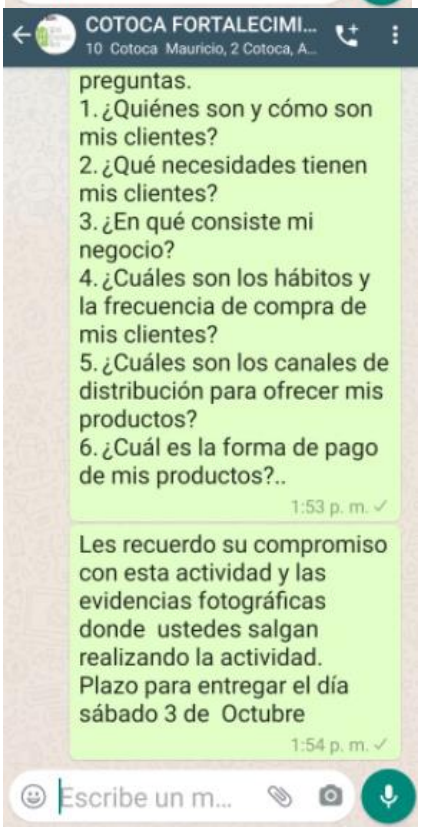
EVIDENCIAS





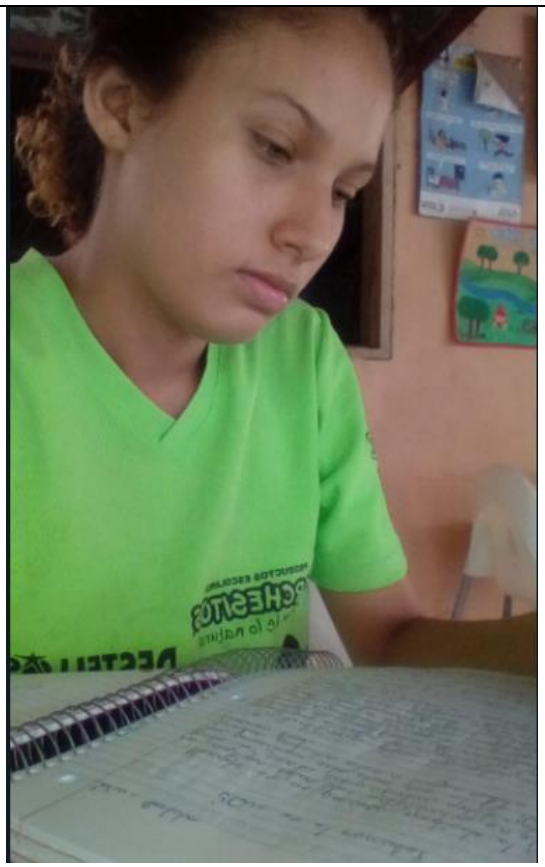

COTOCA FORTALECIMI...
10 Cotoca Mauricio, 2 Cotoca, A...
1 DE OCTUBRE DE 2020
Las Estrategias de Mercadeo se fundamentan en . . .
Llevar el producto o servicio indicado por el cliente al punto de venta preciso, con el precio apropiado y la promoción acertada.
EL ENTORNO DE MI EMPRESA
La empresa es parte de la comunidad, pueblo, ciudad o país . . .por eso las cosas que sucedan allí pueden afectar positiva o negativamente a mi negocio.
1:49 p. m.
Escribe un m...


COTOCA FORTALECIMI...
10 Cotoca Mauricio, 2 Cotoca, A...
1 DE OCTUBRE DE 2020
EL CLIMA:
También me preparo para las épocas de muchas lluvias o de intenso calor, porque los clientes cambian sus hábitos de consumo, con productos frescos, suaves, ligeros o abrigados, calientes, impermeables, según el clima en que nos encontremos.
LA COMPETENCIA:
Empezaré a averiguar que negocios de mi barrio, pueblo o ciudad venden lo mismo que en mi empresa y me comparo con ellos.
TEMPORADAS ESPECIALES:
Estaré atento para surtir, organizar, exhibir y elabor...
Leer más
1:51 p. m.
Escribe un m...


COTOCA FORTALECIMI...
10 Cotoca Mauricio, 2 Cotoca, A...
preguntas.
1. ¿Quiénes son y cómo son mis clientes?
2. ¿Qué necesidades tienen mis clientes?
3. ¿En qué consiste mi negocio?
4. ¿Cuáles son los hábitos y la frecuencia de compra de mis clientes?
5. ¿Cuáles son los canales de distribución para ofrecer mis productos?
6. ¿Cuál es la forma de pago de mis productos?..
1:53 p. m.
Les recuerdo su compromiso con esta actividad y las evidencias fotográficas donde ustedes salgan realizando la actividad.
Plazo para entregar el día sábado 3 de Octubre
1:54 p. m.
Escribe un m...


COTOCA FORTALECIMI...
10 Cotoca Mauricio, 2 Cotoca, A...
1 DE OCTUBRE DE 2020
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y...
Bien gracias a Dios y usted
10:20 a. m.
Hola Rosa 10:33 a. m.
Les voy a enviar la guia de la Semana 10:35 a. m.
Agradezco se Motiven a participar 10:35 a. m.
Aprendiz Cotoca Rosa Lind...
10:39 a. m.
10:39 a. m.
10:39 a. m.
+ 2
Escribe un m...





Diferencia entre precio y servicio

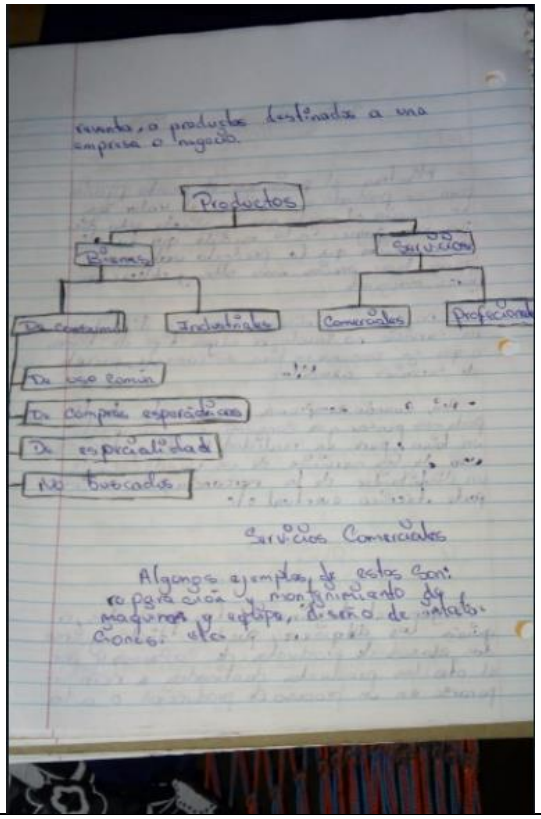
- Mientras el precio es el monto fijado para un producto o servicio, el valor es lo que el cliente está dispuesto a pagar. En la medida que tu cliente perciba que tu producto vale más, podrás tener precios más altos y obtener mayores márgenes.

- No son una misma cosa, es difícil que un servicio no involucre algún tipo de bien o que se consuma un bien únicamente, carente de servicios añadidos.

- Así, cuando compramos un aparato de tv, podemos pensar que consumimos únicamente un bien, pero en realidad también hacemos uso de los servicios de un vendedor, de un distribuidor de la mercancía, de un soporte técnico eventual etc.

Clasificación de los productos

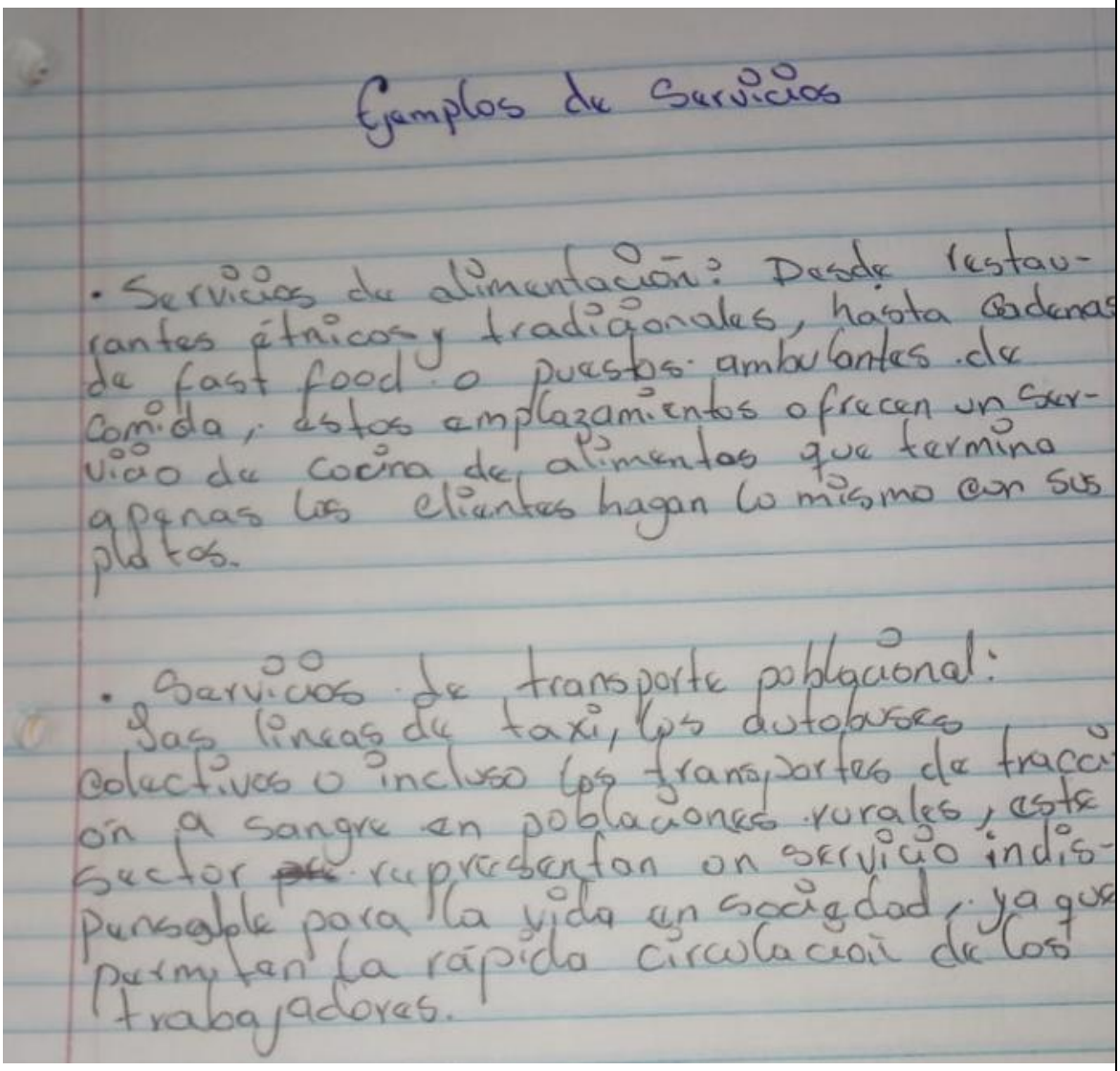
- Según el destino de los productos, o quien los adquiere, pueden distinguirse dos clases de productos de consumo y por el otro los productos destinados a reincorporarse en un proceso de producción o a la



nuevos, o productos destinados a una empresa o negocio.

Servicios Comerciales

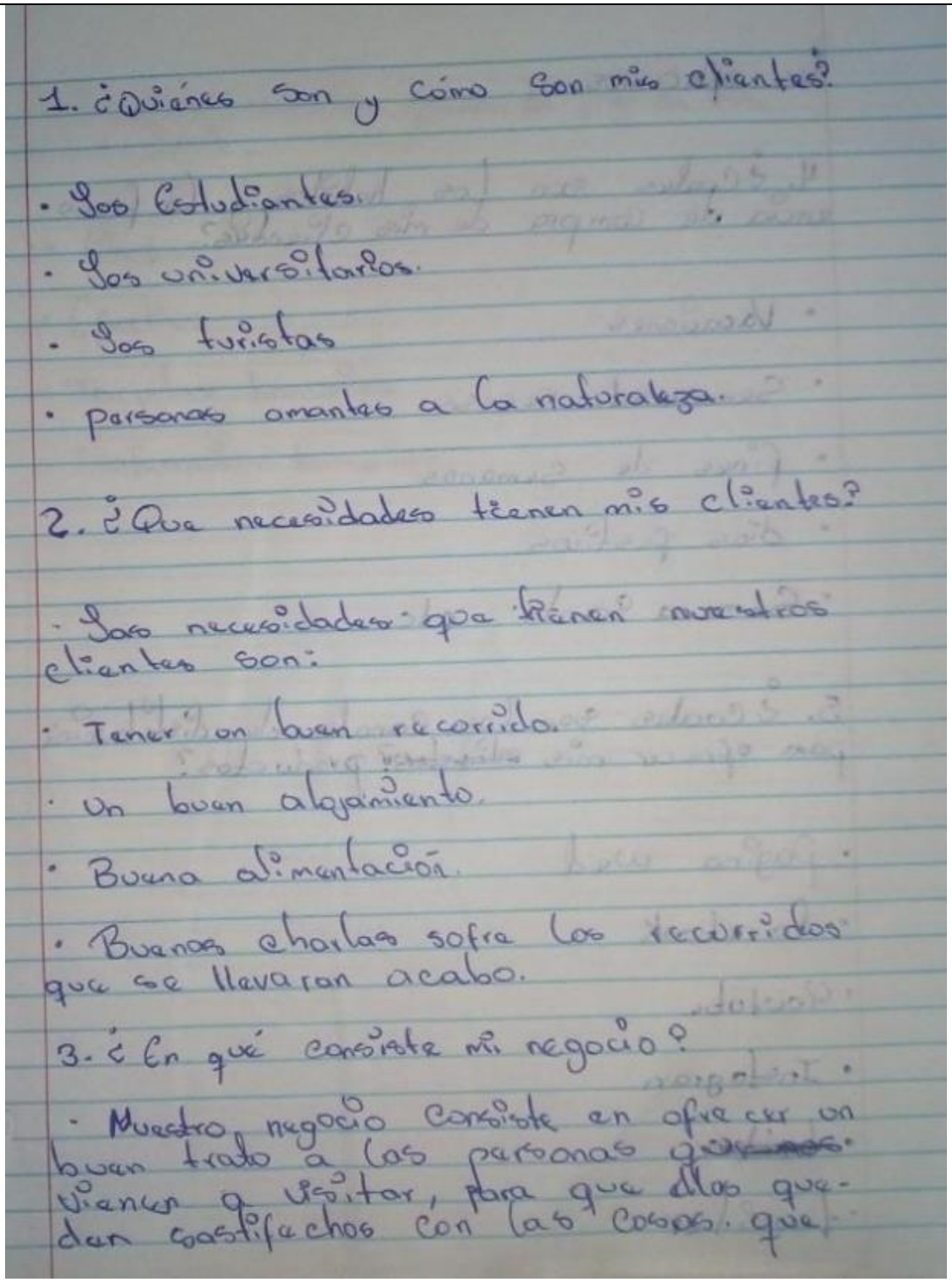
Algunos ejemplos de estos son: reparación y mantenimiento de maquinas y equipos, diseño de interiores, etc.



Ejemplos de Servicios

- Servicios de alimentación: Desde restaurantes étnicos y tradicionales, hasta cadenas de fast food o puestos ambulantes de comida; estos emplazamientos ofrecen un servicio de cocina de alimentos que termina apenas los clientes hagan lo mismo con sus platos.

- Servicios de transporte poblacional: Las líneas de taxi, los autobuses colectivos o incluso los transportes de tracción a sangre en poblaciones rurales, este sector ~~pre~~ representan un servicio indispensable para la vida en sociedad, ya que permiten la rápida circulación de los trabajadores.



1. ¿Quiénes son y cómo son mis clientes?

- Los Estudiantes.
- Los universitarios.
- Los turistas
- Personas amantes a la naturaleza.

2. ¿Que necesidades tienen mis clientes?

- Las necesidades que tienen nuestros clientes son:
- Tener un buen recorrido.
- Un buen alojamiento.
- Buena alimentación.
- Buenas charlas sobre los recorridos que se llevaran acabo.

3. ¿En qué consiste mi negocio?

- Nuestro negocio consiste en ofrecer un buen trato a las personas que vienen a visitar, para que ellos queden satisfechos con las cosas que

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	3 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2169814
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.
UBICACIÓN:	VEREDA: LOS CEDROS - COTORRA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	MIGUEL MAUSSA MENDOZA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6473915
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Se le envió a los aprendices el **Taller de PERFIL DEL EMRENDEDOR** indicándoles las actividades que van desarrollar con la líder del grupo MIGUEL MAUSSA quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía

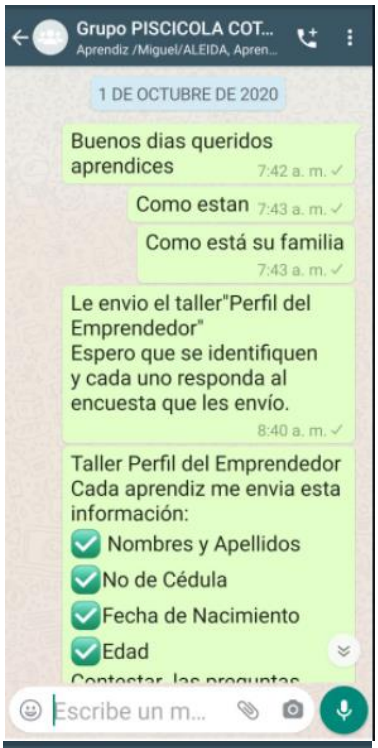
PERFIL DEL EMPREDEDOR

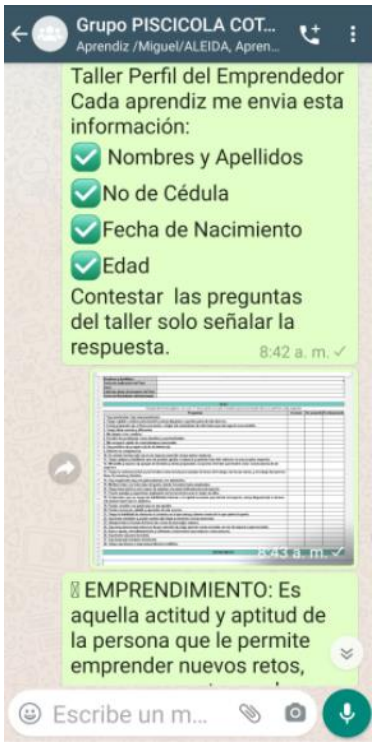
Las siguientes son las preguntas realizadas a los aprendices:

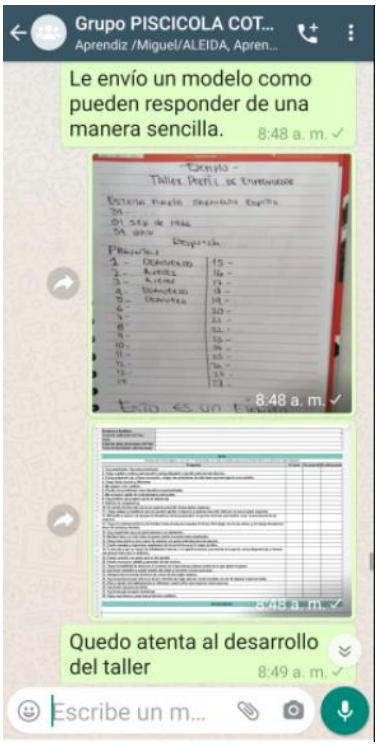
TEST			
Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta			
Preguntas	**A veces**	**De acuerdo**	**En desacuerdo**
1. Soy persistente. Soy muy persistente.			
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.			
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.			
4. Tengo ideas nuevas y diferentes			
5. Me adapto a los cambios.			
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.			
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.			
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).			
9. Disfruto la competencia.			
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.			
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.			
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.			
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.			
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.			
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.			
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.			
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.			
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.			
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.			
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.			
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.			
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.			
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.			
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.			
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.			
26. Soy bueno (a) para escuchar.			
27. Soy bueno(a) tomando decisiones			
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.			

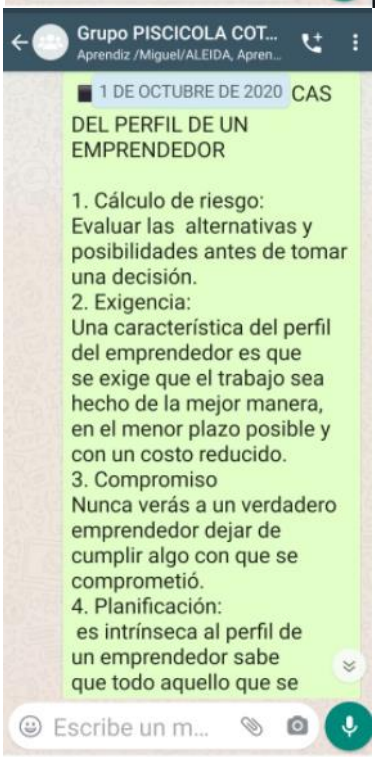
Entre los resultados el test arroja competencias en asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en sí mismo, flexibilidad y adaptación al cambio, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad para el trabajo

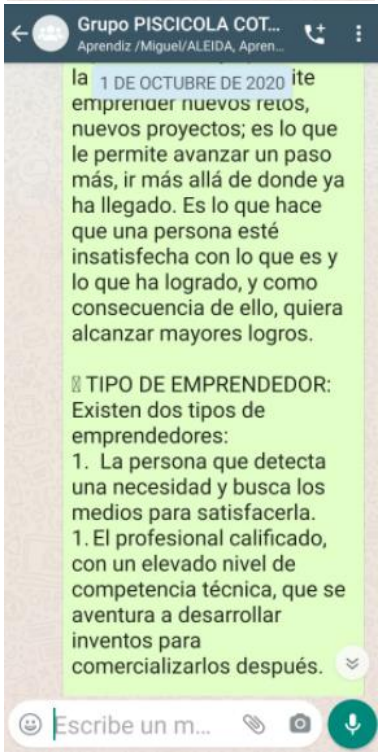
EVIDENCIAS

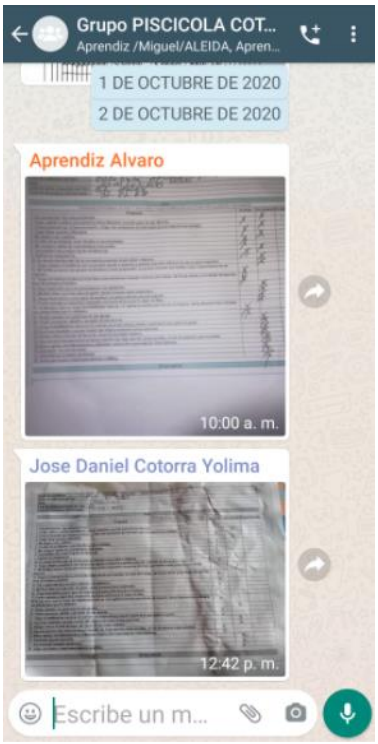

Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
Buenos dias queridos aprendices 7:42 a. m.
Como estan 7:43 a. m.
Como está su familia 7:43 a. m.
Le envio el taller"Perfil del Emprendedor"
Espero que se identifiquen y cada uno responda al encuesta que les envío. 8:40 a. m.
Taller Perfil del Emprendedor
Cada aprendiz me envia esta información:
Nombres y Apellidos
No de Cédula
Fecha de Nacimiento
Edad
Escribe un m...

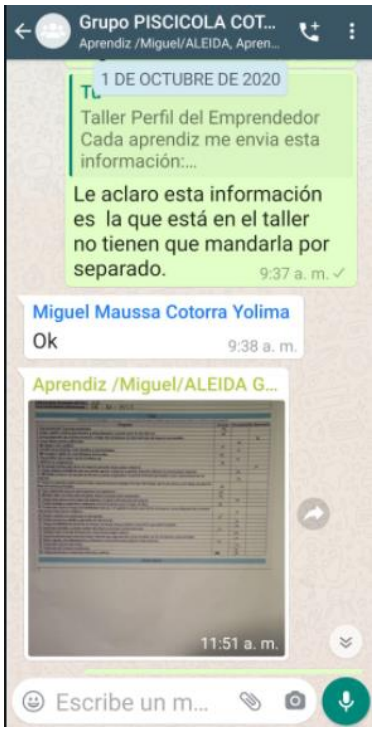

Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
Taller Perfil del Emprendedor
Cada aprendiz me envia esta información:
Nombres y Apellidos
No de Cédula
Fecha de Nacimiento
Edad
Contestar las preguntas del taller solo señalar la respuesta. 8:42 a. m.
EMPRENDIMIENTO: Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos,
Escribe un m...

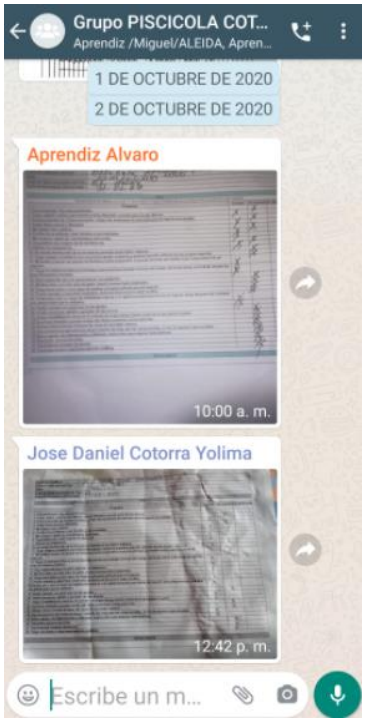

Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
Le envío un modelo como pueden responder de una manera sencilla. 8:48 a. m.
8:48 a. m.
Quedo atenta al desarrollo del taller 8:49 a. m.
Escribe un m...

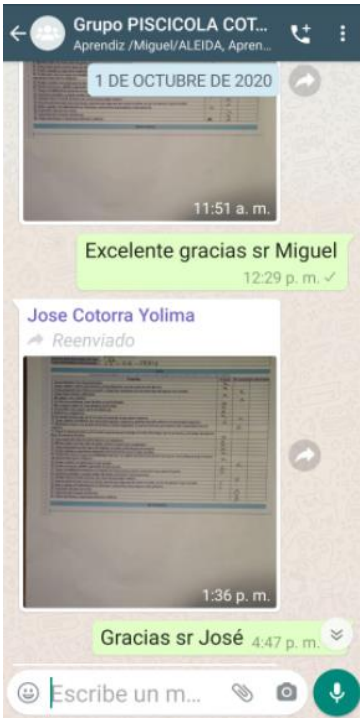

Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
CAS DEL PERFIL DE UN EMPRENDEDOR
1. Cálculo de riesgo:
Evaluar las alternativas y posibilidades antes de tomar una decisión.
2. Exigencia:
Una característica del perfil del emprendedor es que se exige que el trabajo sea hecho de la mejor manera, en el menor plazo posible y con un costo reducido.
3. Compromiso
Nunca verás a un verdadero emprendedor dejar de cumplir algo con que se comprometió.
4. Planificación:
es intrínseca al perfil de un emprendedor sabe que todo aquello que se
Escribe un m...

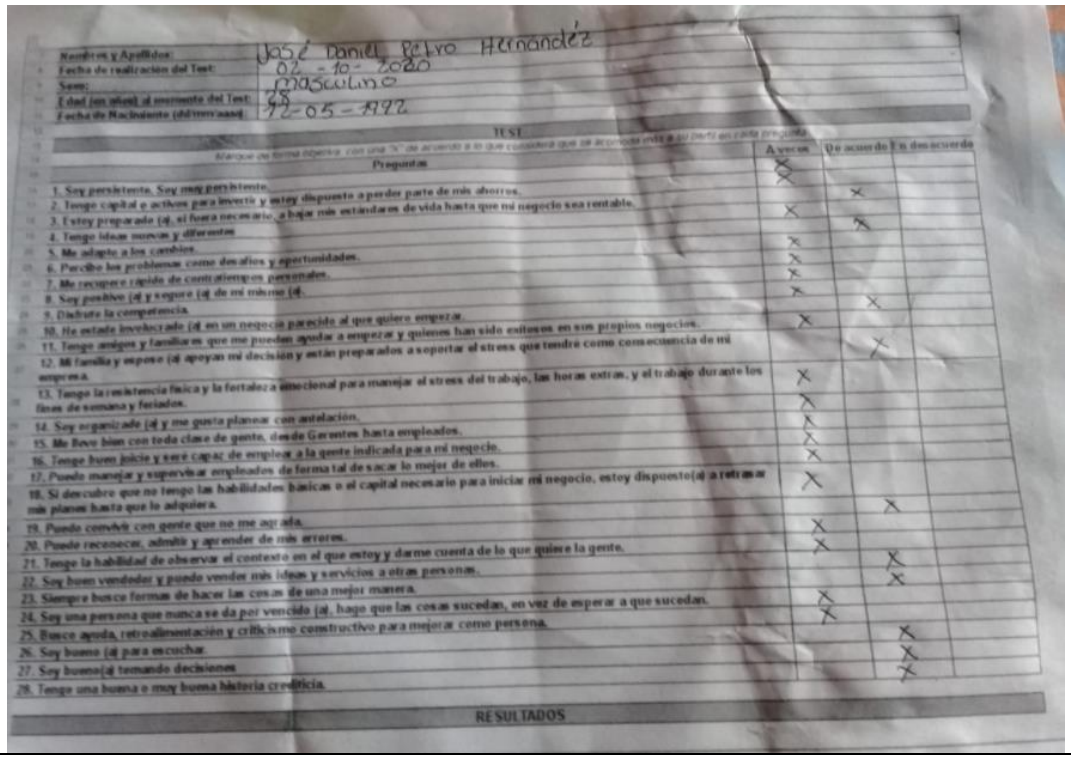

Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
ite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.
TIPO DE EMPRENDEDOR:
Existen dos tipos de emprendedores:
1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
1. El profesional calificado, con un elevado nivel de competencia técnica, que se aventura a desarrollar inventos para comercializarlos después.
Escribe un m...


Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
2 DE OCTUBRE DE 2020
Aprendiz Alvaro
10:00 a. m.
Jose Daniel Cotorra Yolima
12:42 p. m.
Escribe un m...


Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
Taller Perfil del Emprendedor Cada aprendiz me envia esta información:...
Le aclaro esta información es la que está en el taller no tienen que mandarla por separado.
9:37 a. m.
Miguel Maussa Cotorra Yolima
Ok
9:38 a. m.
Aprendiz /Miguel/ALEIDA G...
11:51 a. m.
Escribe un m...


Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
2 DE OCTUBRE DE 2020
Aprendiz Alvaro
10:00 a. m.
Jose Daniel Cotorra Yolima
12:42 p. m.
Escribe un m...


Grupo PISCICOLA COT...
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Apren...
1 DE OCTUBRE DE 2020
11:51 a. m.
Excelente gracias sr Miguel
12:29 p. m.
Jose Cotorra Yolima
Reenviado
1:36 p. m.
Gracias sr José
4:47 p. m.
Escribe un m...


Nombres y Apellidos: José Daniel Petro Hernández
Fecha de realización del Test: 02-10-2020
Sexo: Masculino
Edad (en años) al momento del Test: 28
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa): 12-05-1992
TEST
Pregunta
A veces
De acuerdo
En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.
4. Tengo ideas nuevas y diferentes.
5. Me adapto a los cambios.
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).
9. Disfruto la competencia.
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.
13. Tengo la consistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.
26. Soy bueno (a) para escuchar.
27. Soy bueno(a) tomando decisiones.
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.
RESULTADOS

020 IMG-20201001-WA0000.jpg

Nombres y Apellidos:	Jaime de Jesus Guzmán Ruiz
Fecha de realización del Test:	01-10-2020
Sexo:	Masculino
Edad (en años) al momento del Test:	66
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	08-10-1953

TEST

Marque de forma objetiva, con una "x" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.	x		
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.	x		
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.			x
4. Tengo ideas nuevas y diferentes		x	
5. Me adapto a los cambios.	x		
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.		x	
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.	x		
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).		x	
9. Disfruto la competencia.	x		
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.			x
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		x	
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		x	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.	x		
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.	x		
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.	x		
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		x	
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.	x		
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.		x	
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.	x		
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.		x	
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.		x	
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.	x		
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.		x	
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.		x	
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.	x		
26. Soy bueno (a) para escuchar.		x	
27. Soy bueno(a) tomando decisiones		x	
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.	x	x	

RESULTADOS

1/10/2020 IMG-20201001-WA0000.jpg

Nombres y Apellidos:	Mabel Isabel Hernandez Bolaño
Fecha de realización del Test:	01-10-2020
Sexo:	Femenino
Edad (en años) al momento del Test:	56
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	12-06-1964

TEST

Marque de forma objetiva, con una "x" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.	x		
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.	x		
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.		x	
4. Tengo ideas nuevas y diferentes	x		
5. Me adapto a los cambios.		x	
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.	x		
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.	x		
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).	x		
9. Disfruto la competencia.	x		
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.		x	
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.	x		
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		x	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.	x		
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.	x		
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.	x		
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.	x		
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.	x		
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.	x		
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.		x	
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.	x		
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.	x		
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.			
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.		x	
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.	x		
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.	x		
26. Soy bueno (a) para escuchar.		x	
27. Soy bueno(a) tomando decisiones		x	
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.		x	

RESULTADOS

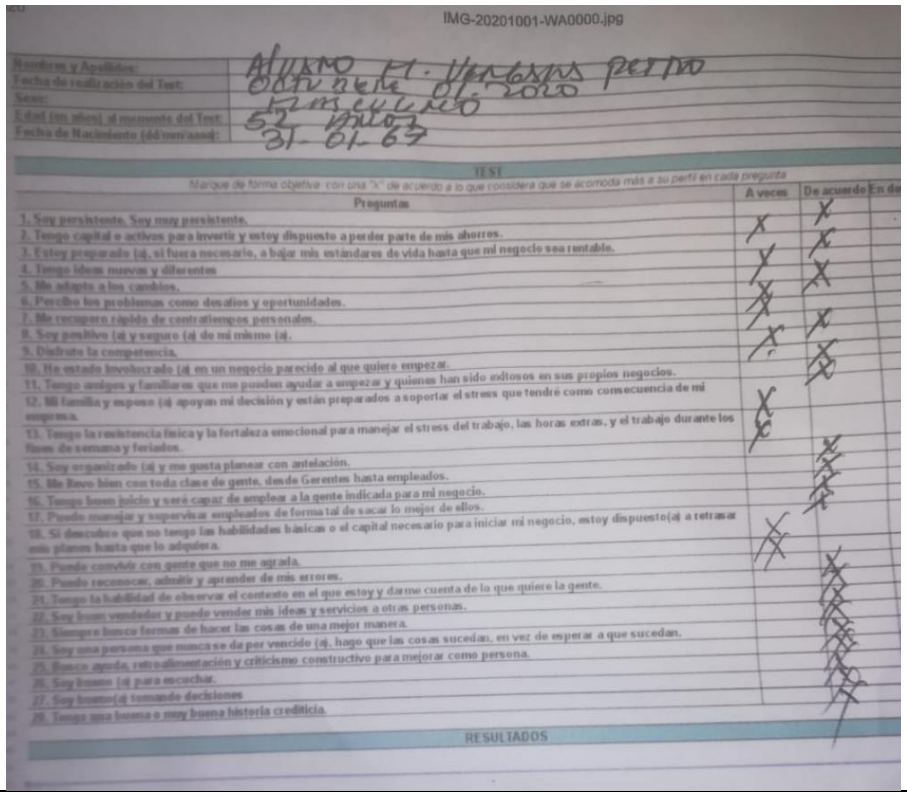
Nombres y Apellidos:	Miguel Mariano Haussa Mendoza
Fecha de realización del Test:	01/10/2020
Sexo:	M
Edad (en años) al momento del Test:	43
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	09/05/1977

TEST

Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.		X	
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.			X
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.		X	
4. Tengo ideas nuevas y diferentes		X	
5. Me adapto a los cambios.		X	
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.	X		
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.	X		
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).		X	
9. Disfruto la competencia.		X	
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.		X	
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		X	
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		X	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.	X		
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.		X	
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.		X	
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		X	
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.		X	
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.		X	
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.	X		
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.		X	
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.		X	
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.		X	
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.		X	
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.		X	
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.		X	
26. Soy bueno (a) para escuchar.		X	
27. Soy bueno(a) tomando decisiones		X	
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.		X	

RESULTADOS



INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	6 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2195030
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN:	VEREDA: COTOCA - LORICA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ROSA LINDA MEZA DORIA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3104392645
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	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
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE, APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO , ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO, ESCOGIDO PARA MEJORAR LA ACTIVIDAD DE VENTA Y CONSUMO.
Observaciones:	

REFLEXION

"Una persona positiva convierte sus problemas en retos, nunca en obstáculos."

OFERTA Y DEMANDA

Concepto de oferta y demanda: La oferta y la demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.

Así, según el precio que haya en el mercado de un bien, los oferentes están dispuestos a fabricar un número determinado de ese bien. Al igual que los demandantes están dispuestos a comprar un número determinado de ese bien, dependiendo del precio. El punto donde existe un equilibrio porque los demandantes están dispuestos a comprar las mismas unidades que los oferentes quieren fabricar, por el mismo precio, se llama equilibrio de mercado o punto de equilibrio.



1. **¿Cómo se comporta la oferta?** Usted mismo ha comprobado que hay días en que los productos abundan, y otros en que faltan, en el mercado. Cuando los productos abundan en el mercado, se dice que hay gran oferta.

   Esta gran oferta o abundancia de productos puede ocurrir por dos razones: Porque los agricultores cultivan un solo producto. Porque, las cosechas son excelentes. Pero, también puede ocurrir que la falta de cultivos o las malas cosecha
2. **¿Y cómo se comporta la demanda?** Cuando usted va al mercado ha visto que los compradores actúan de dos formas

- Pueden no comprar ciertos productos, porque resultan demasiado caros o de mala calidad.
- Pueden comprar grandes cantidades de productos por su buen precio o por su buena calidad.

En estos casos, se dice que la **DEMANDA** es buena o mala según compren o no, en el mercado.

Es importante que ustedes comprendan que es importantísimo que usted conozca el **COMPORTAMIENTO** de la oferta y la demanda de un producto. ¿Por qué es importante? Porque le permitirá elegir y planificar los cultivos o cualquier tipo de productos más convenientes y productivos.

¿QUÉ ES DEMANDA? cuando un producto es muy pedido por los compradores SE DICE QUE HAY DEMANDA.

la demanda depende de varios factores:

- Del gusto de los compradores.
- Del precio del producto en comparación con otros.
- Del dinero de que dispongan los compradores.

¿CUANDO UN PRODUCTO PUEDE SUSTITUIR A OTRO? Puede ocurrir que la demanda de su producto no pueda ser satisfecha porque no llegó al mercado o porque se agotó. En estos casos, los productos faltantes pueden ser remplazados por los PRODUCTOS SUSTITUTIVOS. Un producto puede reemplazar a otro cuando tiene igual propiedad alimenticia.

Por ejemplo:

- La yuca puede sustituir a la papa.
- La carne de pollo puede reemplazar a la de vaca.

¿QUE ES OFERTA? Usted ya sabe que la palabra oferta viene de la palabra ofrecer. En el MERCADEO, se entiende por OFERTA la cantidad total de un producto que los campesinos llevan al mercado, en un mismo día. ejemplos.

Todos los plátanos que llegan al mercado, al mismo tiempo.

La totalidad del pescado que los pescadores ofrecen al mercado, en un mismo día

CASOS DE MAYOR DEMANDA QUE OFERTA: AUMENTO DE PRECIOS un día de mercado puede ocurrir que lleguen muchas o menos productos que los que los compradores necesiten. En este caso, se dice que la demanda es mayor que la oferta. 2 ¿Qué puede ocurrir con los precios? Si por ejemplo, se saca a la venta un total de 50 bultos de yuca y hay ofertas para 100, ES POSIBLE QUE EL PRECIO SUBA

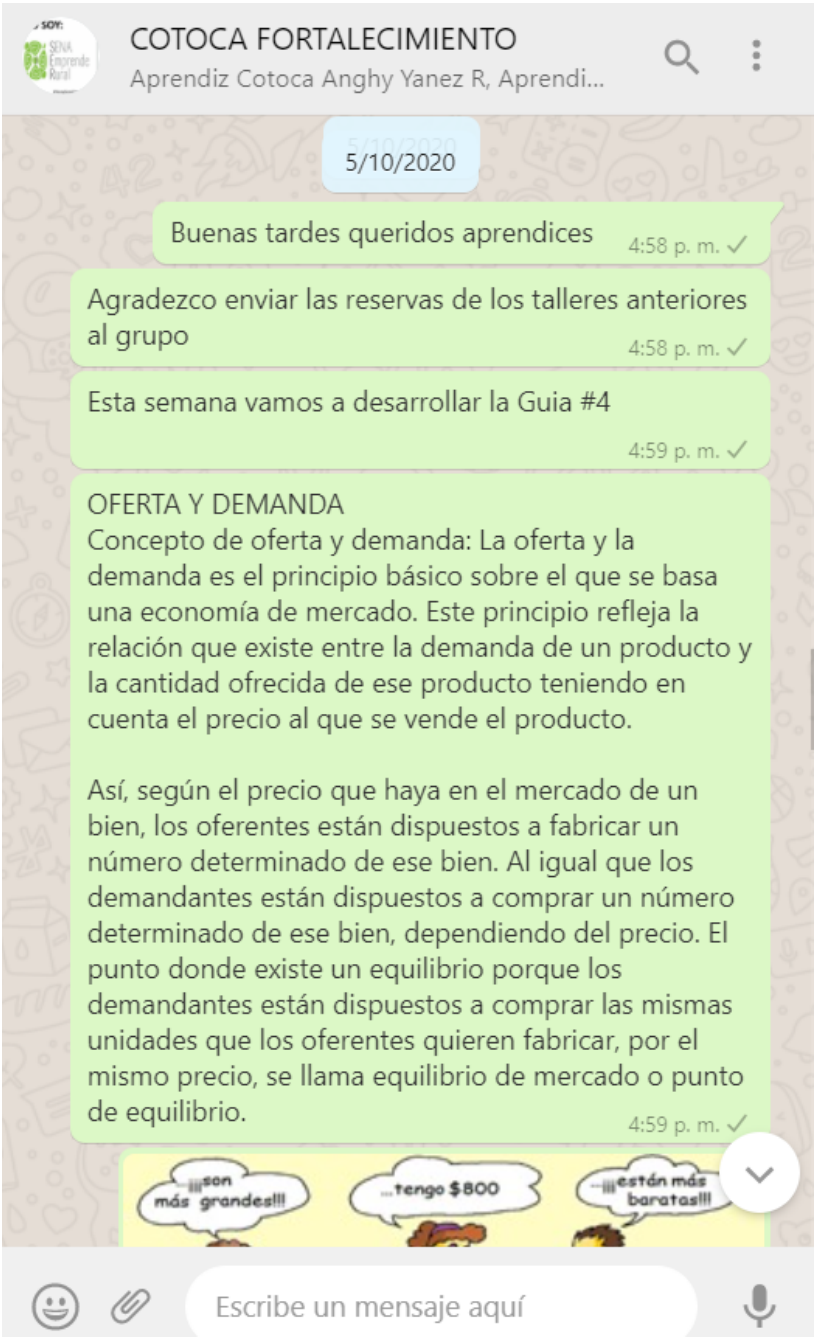
CASOS DE MAYOR OFERTA QUE DEMANDA: BAJA DE PRECIOS: Puede ocurrir que la situación sea contraria a la anterior: que los productos que llegan al mercado sean más numerosos que los que los compradores necesiten. Entonces, se dice que la oferta es MAYOR que la DEMANDA.

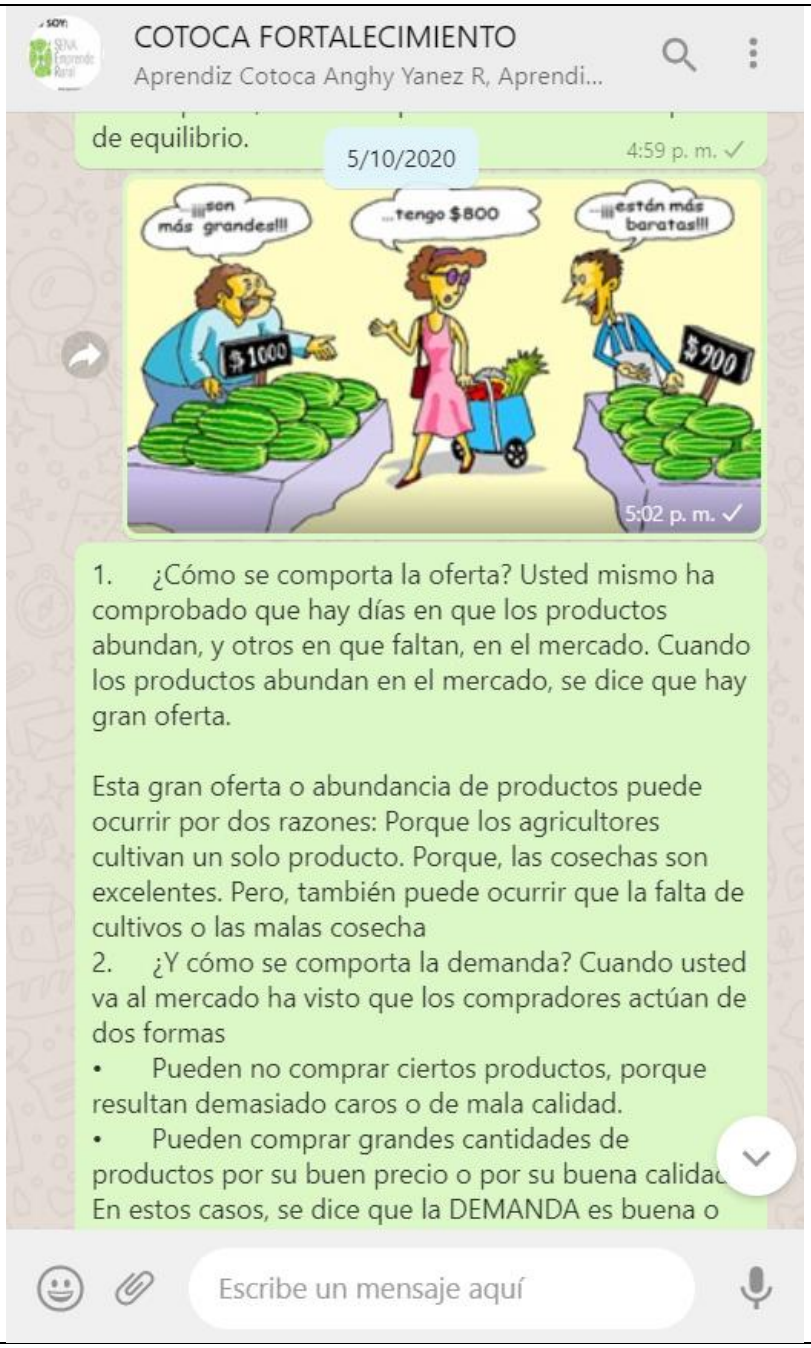
TALLER

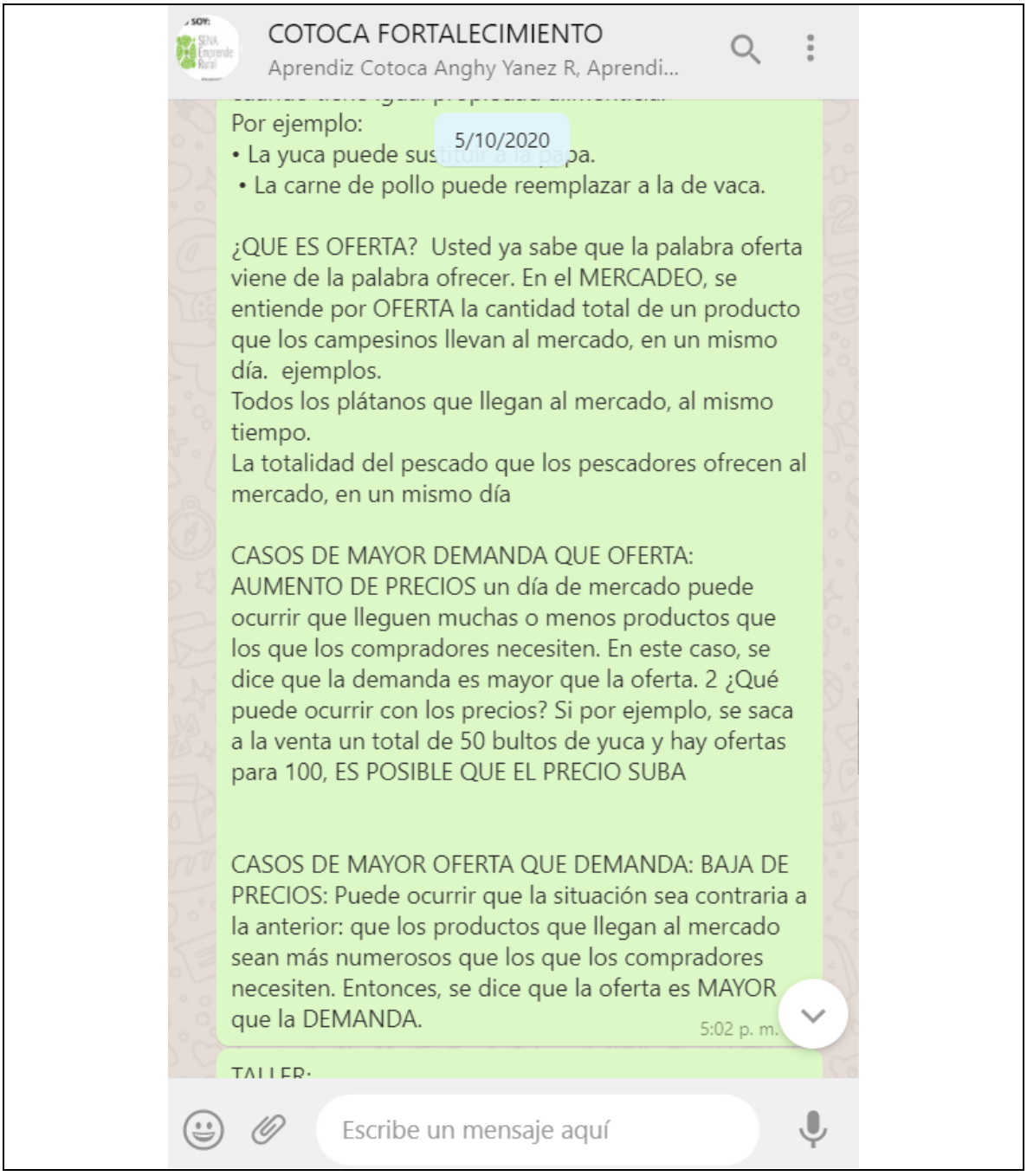
1. ¿Qué puede suceder si todos los campesinos llevan los mismos productos al mercado, sin antes ponerse de acuerdo?
2. ¿Qué le parece más acertado hacer cuando el precio de un producto es bajo, en el mercado?

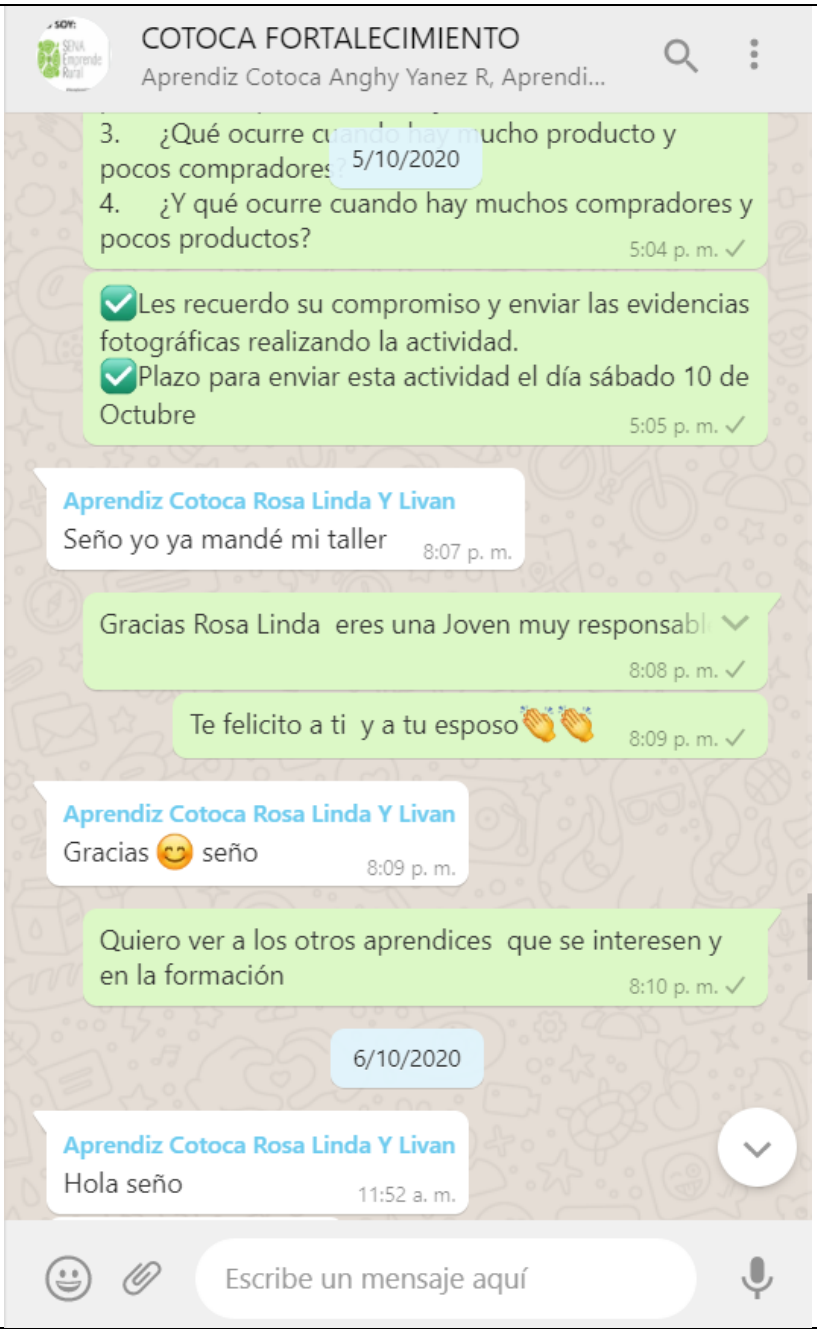
3. ¿Qué ocurre cuando hay mucho producto y pocos compradores?
4. ¿Y qué ocurre cuando hay muchos compradores y pocos productos?
5. ¿Qué es lo que pueden hacer los campesinos para sostener los precios?

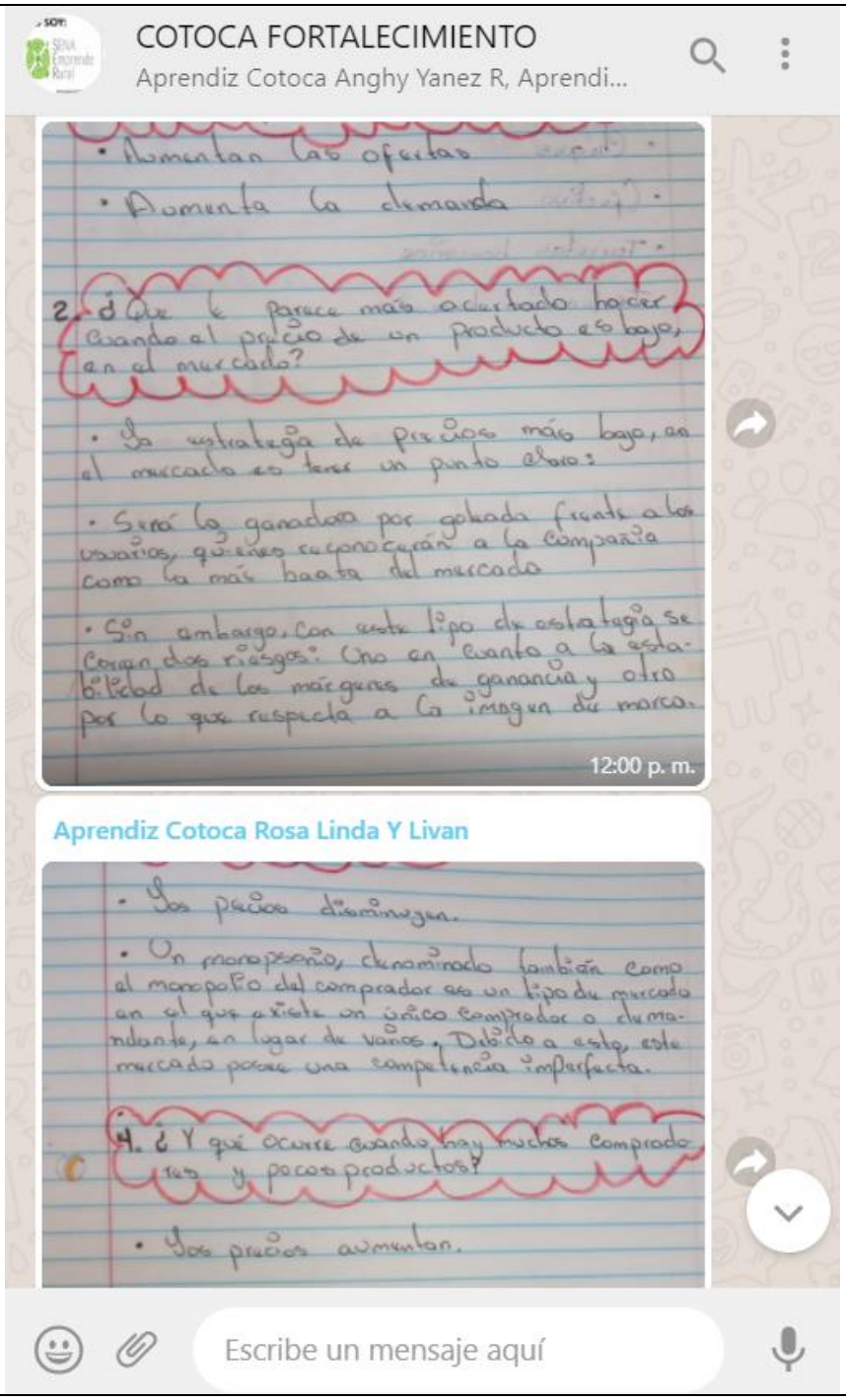
EVIDENCIAS

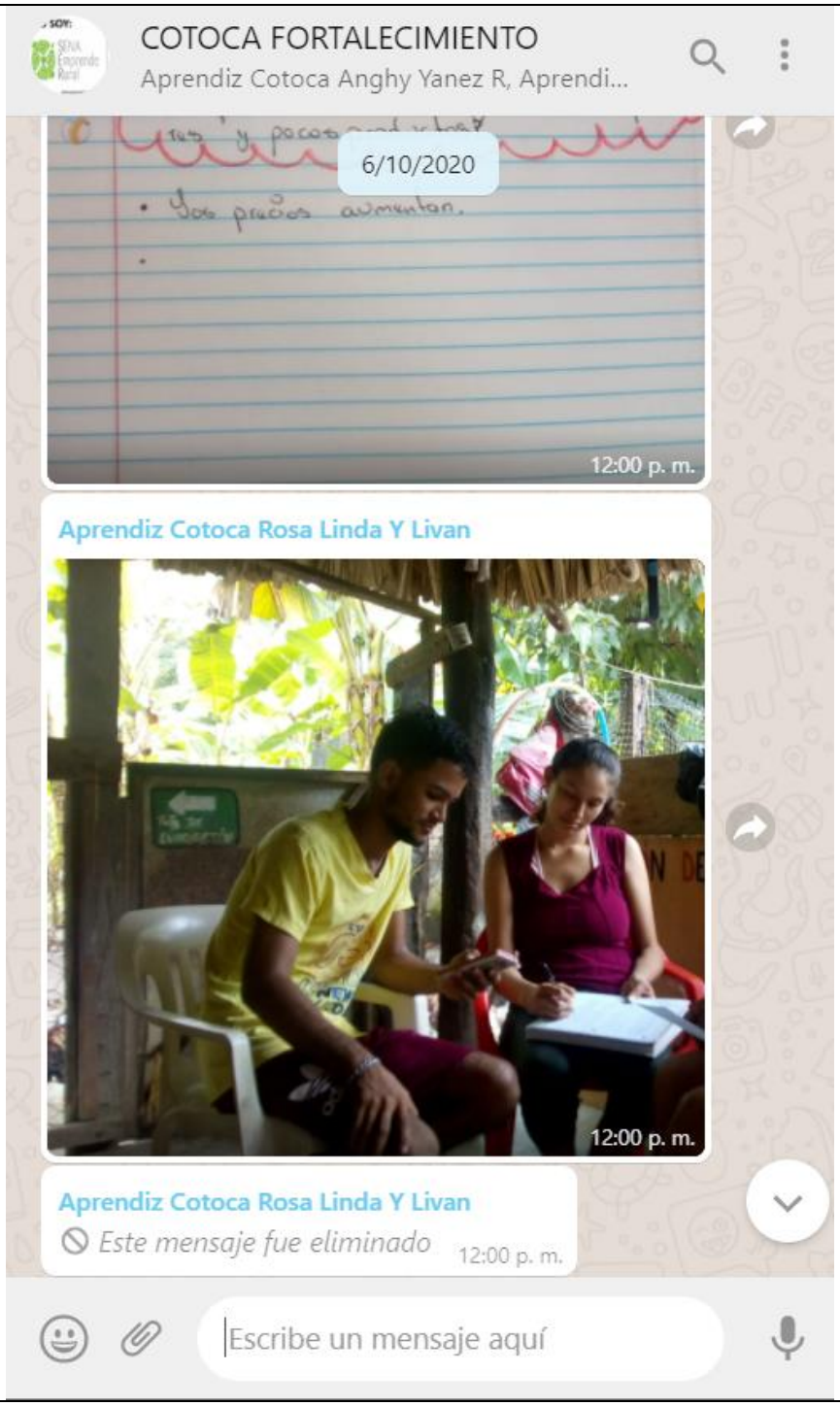



COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Aprendi...
de equilibrio.
4:59 p. m.
5/10/2020
...¡¡¡son más grandes!!!
...tengo $800
...¡¡¡están más baratas!!!
$1000
$900
5:02 p. m.
1. ¿Cómo se comporta la oferta? Usted mismo ha comprobado que hay días en que los productos abundan, y otros en que faltan, en el mercado. Cuando los productos abundan en el mercado, se dice que hay gran oferta.
Esta gran oferta o abundancia de productos puede ocurrir por dos razones: Porque los agricultores cultivan un solo producto. Porque, las cosechas son excelentes. Pero, también puede ocurrir que la falta de cultivos o las malas cosecha
2. ¿Y cómo se comporta la demanda? Cuando usted va al mercado ha visto que los compradores actúan de dos formas
• Pueden no comprar ciertos productos, porque resultan demasiado caros o de mala calidad.
• Pueden comprar grandes cantidades de productos por su buen precio o por su buena calidad
En estos casos, se dice que la DEMANDA es buena o
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Aprendi...
5/10/2020
Por ejemplo:
• La yuca puede sus pa.
• La carne de pollo puede reemplazar a la de vaca.
¿QUE ES OFERTA? Usted ya sabe que la palabra oferta viene de la palabra ofrecer. En el MERCADEO, se entiende por OFERTA la cantidad total de un producto que los campesinos llevan al mercado, en un mismo día. ejemplos.
Todos los plátanos que llegan al mercado, al mismo tiempo.
La totalidad del pescado que los pescadores ofrecen al mercado, en un mismo día
CASOS DE MAYOR DEMANDA QUE OFERTA: AUMENTO DE PRECIOS un día de mercado puede ocurrir que lleguen muchas o menos productos que los que los compradores necesiten. En este caso, se dice que la demanda es mayor que la oferta. 2 ¿Qué puede ocurrir con los precios? Si por ejemplo, se saca a la venta un total de 50 bultos de yuca y hay ofertas para 100, ES POSIBLE QUE EL PRECIO SUBA
CASOS DE MAYOR OFERTA QUE DEMANDA: BAJA DE PRECIOS: Puede ocurrir que la situación sea contraria a la anterior: que los productos que llegan al mercado sean más numerosos que los que los compradores necesiten. Entonces, se dice que la oferta es MAYOR que la DEMANDA.
5:02 p. m.
TALLER:
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Aprendi...
3. ¿Qué ocurre cuando hay mucho producto y pocos compradores?
5/10/2020
4. ¿Y qué ocurre cuando hay muchos compradores y pocos productos?
5:04 p. m.
✅Les recuerdo su compromiso y enviar las evidencias fotográficas realizando la actividad.
✅Plazo para enviar esta actividad el día sábado 10 de Octubre
5:05 p. m.
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y Livan
Seño yo ya mandé mi taller
8:07 p. m.
Gracias Rosa Linda eres una Joven muy responsabl
8:08 p. m.
Te felicito a ti y a tu esposo 👏👏
8:09 p. m.
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y Livan
Gracias 😊 seño
8:09 p. m.
Quiero ver a los otros aprendices que se interesen y en la formación
8:10 p. m.
6/10/2020
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y Livan
Hola seño
11:52 a. m.
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Aprendi...
• Aumentan las ofertas
• Aumenta la demanda
2. ¿De le parece más acertado hacer cuando el precio de un producto es bajo, en el mercado?
• La estrategia de precios más bajo, en el mercado es tener un punto clave:
• Será la ganadora por goleada frente a los usuarios, quienes reconocerán a la compañía como la más barata del mercado
• Sin embargo, con este tipo de estrategia se corren dos riesgos: Uno en cuanto a la estabilidad de los márgenes de ganancia y otro por lo que respecta a la imagen de marca.
12:00 p. m.
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y Livan
• Los precios disminuyen.
• Un monopsonio, denominado también como el monopolio del comprador es un tipo de mercado en el que existe un único comprador o demandante, en lugar de varios. Debido a esto, este mercado posee una competencia imperfecta.
4. ¿Y qué ocurre cuando hay muchos compradores y pocos productos?
• Los precios aumentan.
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Aprendi...
6/10/2020
12:00 p. m.
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y Livan
12:00 p. m.
Aprendiz Cotoca Rosa Linda Y Livan
Este mensaje fue eliminado
12:00 p. m.
Escribe un mensaje aquí

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	5 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2083257
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS
UBICACIÓN:	VEREDA: EL TEMPLO – SAN CARLOS
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	FREDYS MANUEL BALDOVINO SOLIPA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3205740098
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR

Se le envió a los aprendices la guía No 3 indicándoles el taller que van desarrollar con la líder del grupo MIGUEL MAUSSA a quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la Segunda guía

PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO

Temática:

¿QUÉ ES EL MERCADO?

LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

LA CLIENTELA

LOS CLIENTES

LOS HÁBITOS DE CONSUMO

Análisis de caso

Talleres

REFLEXIÓN

Antes de Empezar….

… Un hombre edificó su casa. Y la embelleció con un jardín interno. En el centro plantó un roble. Y el roble creció lentamente. Día a día echaba raíces y fortalecía su tallo, para convertirlo en tronco, capaz de resistir los vientos y las tormentas. Junto a la pared de su casa plantó una hiedra y la hiedra comenzó a levantarse velozmente. Todos los días extendía sus tentáculos llenos de ventosas, y se iba alzando adherida a la pared.

Al cabo de un tiempo la hiedra caminaba sobre los tejados. El roble crecía silenciosa y lentamente.

"¿Cómo estás, amigo roble?",
Preguntó una mañana la hiedra.
“Bien, mi amiga" contestó el roble.
“Eso dices porque nunca llegaste hasta esta altura ", agregó la hiedra con mucha ironía.
"Desde aquí se ve todo tan distinto.
A veces me da pena verte siempre allá en el fondo del patio".
" No te burles, amiga",
Respondió muy humilde el roble.
“Recuerda que lo importante no es crecer deprisa, sino con firmeza ".
Entonces la hiedra lanzó una carcajada burlona.
Y el tiempo siguió su marcha… El roble creció con su ritmo firme y lento…. Las paredes de la casa envejecieron.

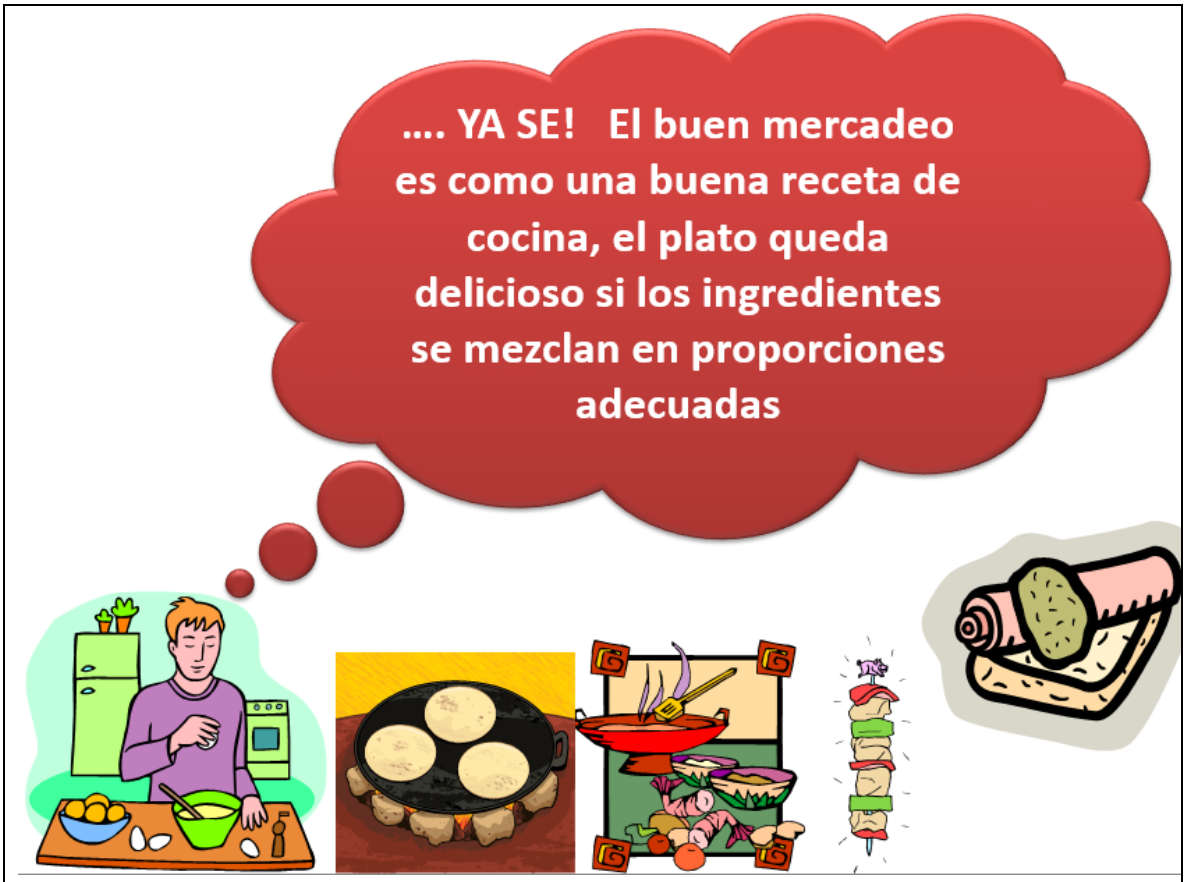
Una fuerte tormenta sacudió con un ciclón la casa y su jardín. Fue una noche terrible… El roble se aferró con sus raíces para mantenerse erguido. La hiedra se aferró con sus ventosas al viejo muro para no ser derribada. La lucha fue dura y prolongada… Al amanecer, el dueño de la casa recorrió su jardín, y vio que la hiedra había sido desprendida de la pared, y estaba enredada sobre sí misma, en el suelo, al pie del roble. Y el hombre arrancó la hiedra, y la quemó. Mientras tanto el roble reflexionaba:

"ES MEJOR CRECER SOBRE RAÍCES PROPIAS Y CREAR UN TRONCO FUERTE, QUE GANAR ALTURA CON RAPIDEZ, COLGADOS DE LA SEGURIDAD DE OTROS"

LOS FACTORES QUE DETERMINAN EL MERCADEO

La oportunidad de vender un producto depende de varios factores

- *Producto: El cliente compra el producto si lo necesita, y si lo encuentra bueno y atractivo….*
- *Precio: El cliente lo compra si está de acuerdo con el precio….*
- *Plaza (distribución): El cliente lo compra si lo encuentra fácilmente….*
- *Promoción (comunicación) El cliente lo compra si sabe que existe*



EL ÉXITO DEL MERCADEO

El éxito del mercadeo depende de la forma como se combinen estos cuatro factores. De acuerdo con las preferencias de la clientela

Ejemplo:

1. Para algunas personas lo principal es la calidad y las características del producto y están dispuestas a comprarlo, aunque sea costoso
2. Otras, en cambio, prefieren un producto de inferiores características, siempre y cuando sea barato
3. También hay personas que compran las cosas únicamente cuando las consiguen en determinados centros comerciales

PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

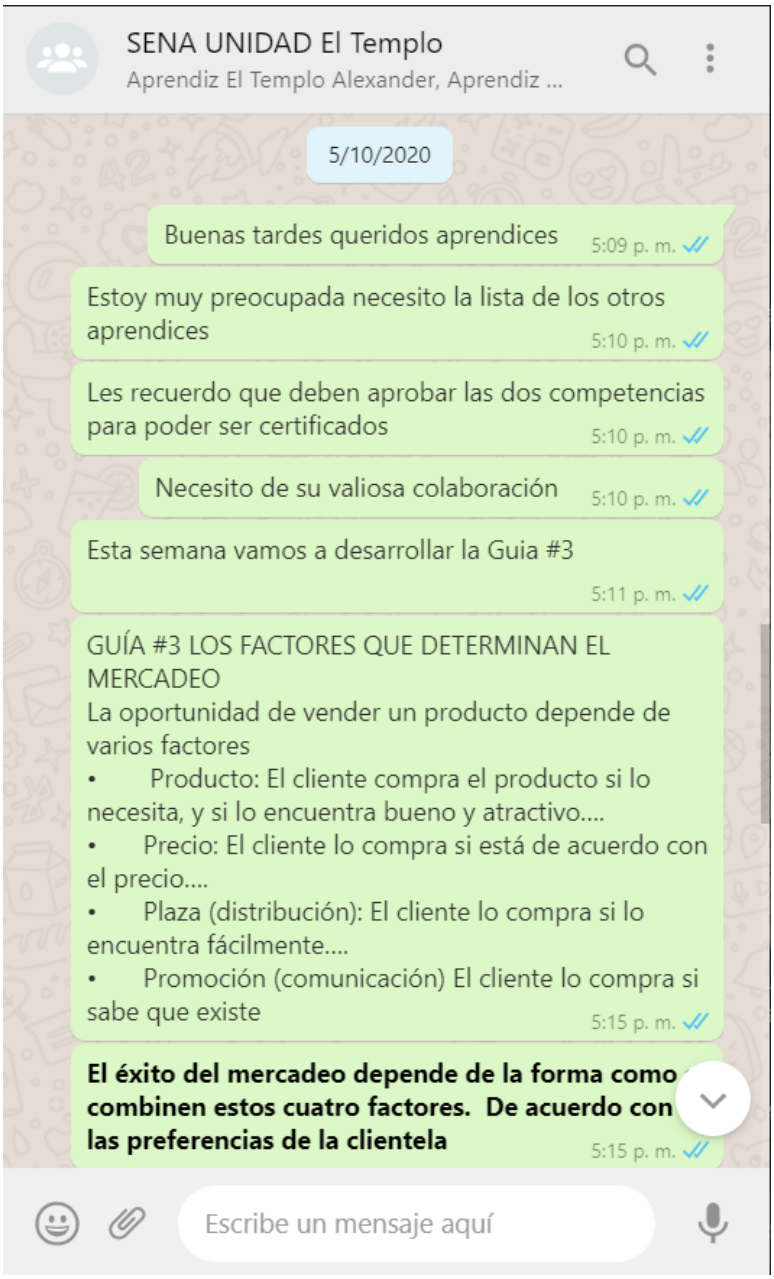


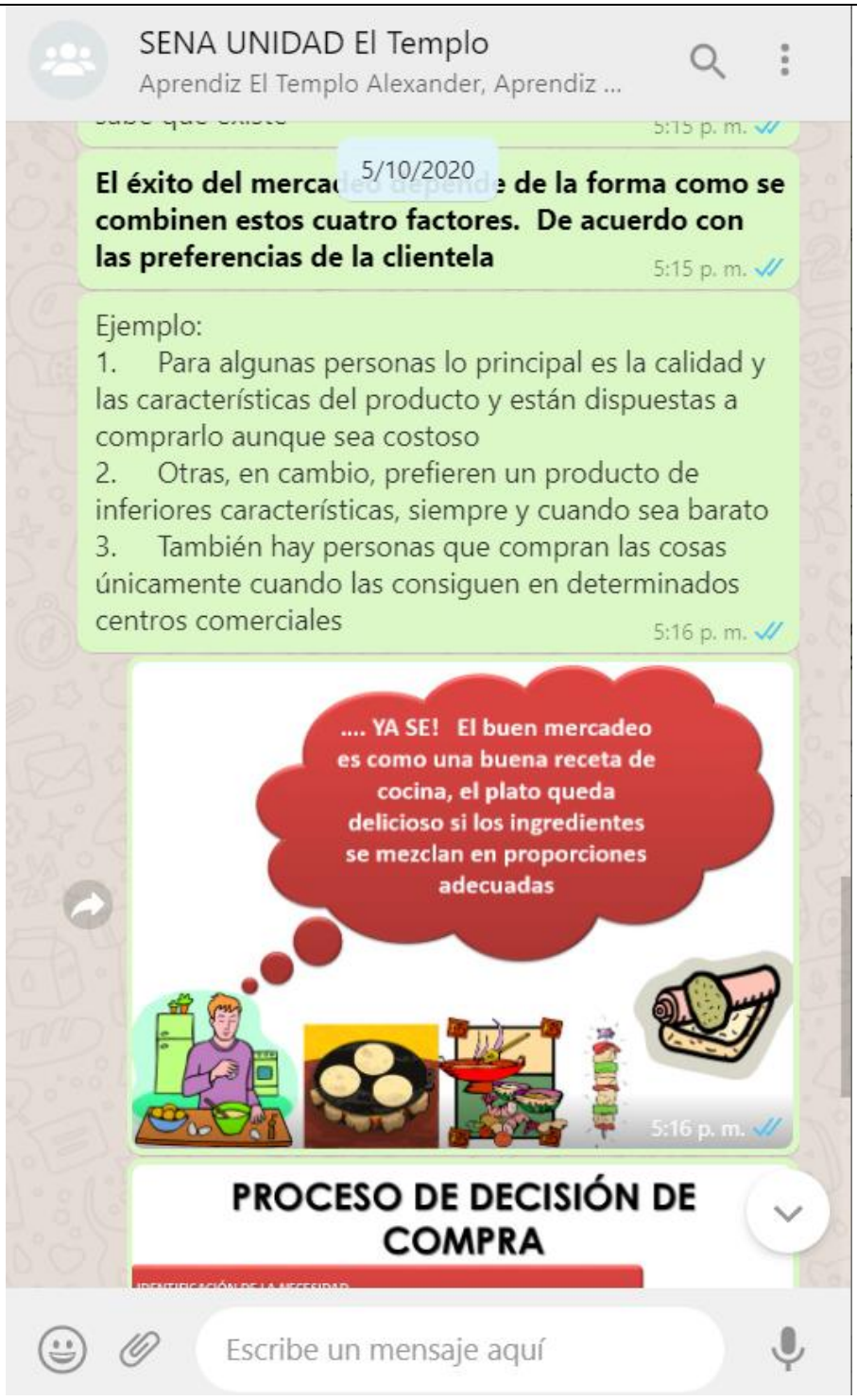


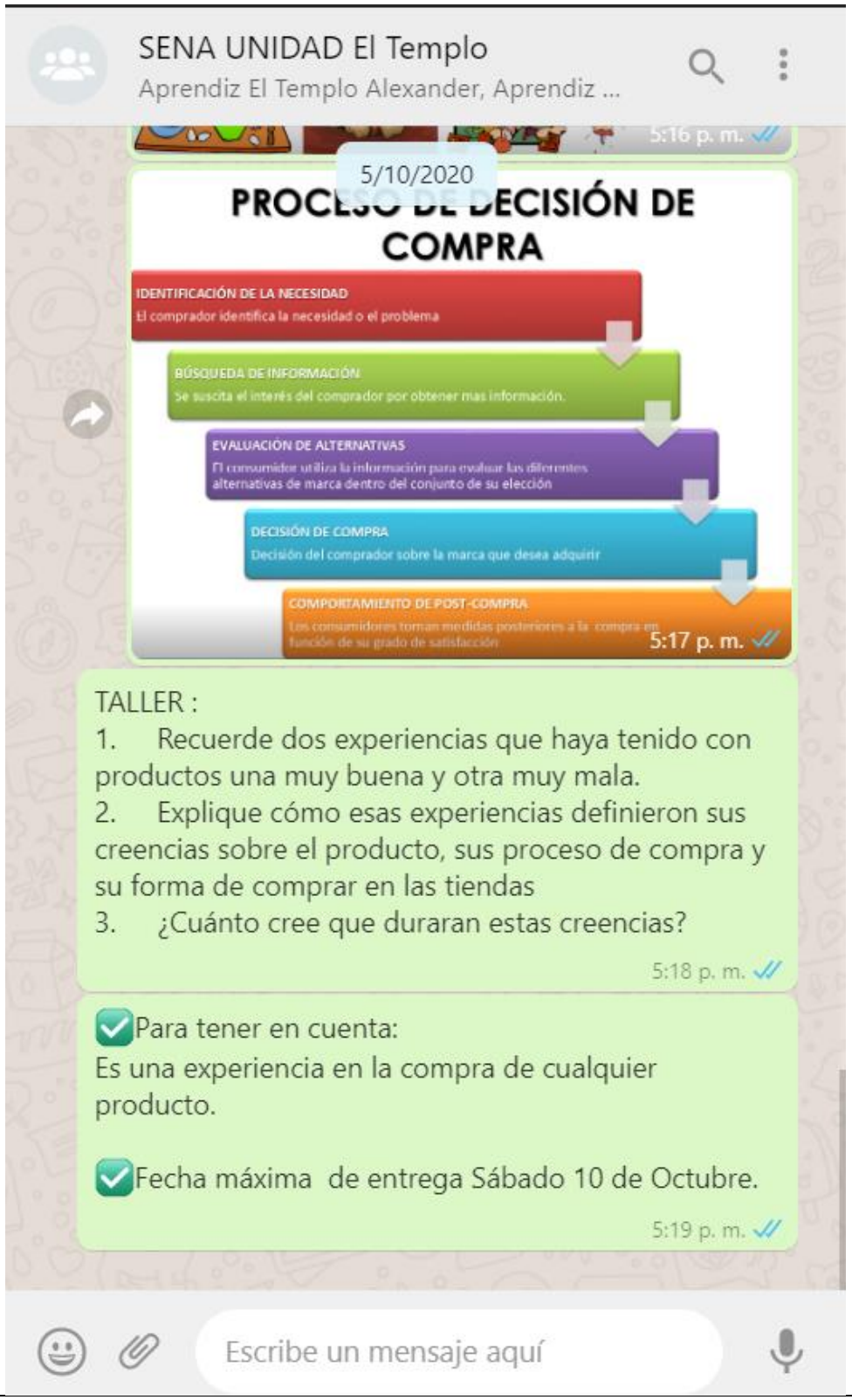
TALLER :

1. Recuerde dos experiencias que haya tenido con productos una muy buena y otra muy mala.
2. Explique cómo esas experiencias definieron sus creencias sobre el producto, sus proceso de compra y su forma de comprar en las tiendas
3. ¿Cuánto cree que duraran estas creencias?

EVIDENCIAS


SENA UNIDAD El Templo
Aprendiz El Templo Alexander, Aprendiz ...
5/10/2020
Buenas tardes queridos aprendices 5:09 p. m.
Estoy muy preocupada necesito la lista de los otros aprendices 5:10 p. m.
Les recuerdo que deben aprobar las dos competencias para poder ser certificados 5:10 p. m.
Necesito de su valiosa colaboración 5:10 p. m.
Esta semana vamos a desarrollar la Guia #3 5:11 p. m.
GUÍA #3 LOS FACTORES QUE DETERMINAN EL MERCADEO
La oportunidad de vender un producto depende de varios factores
• Producto: El cliente compra el producto si lo necesita, y si lo encuentra bueno y atractivo....
• Precio: El cliente lo compra si está de acuerdo con el precio....
• Plaza (distribución): El cliente lo compra si lo encuentra fácilmente....
• Promoción (comunicación) El cliente lo compra si sabe que existe 5:15 p. m.
El éxito del mercadeo depende de la forma como combinen estos cuatro factores. De acuerdo con las preferencias de la clientela 5:15 p. m.
Escribe un mensaje aquí


SENA UNIDAD El Templo
Aprendiz El Templo Alexander, Aprendiz ...
5/10/2020
El éxito del mercadeo depende de la forma como se combinen estos cuatro factores. De acuerdo con las preferencias de la clientela
5:15 p. m.
Ejemplo:
1. Para algunas personas lo principal es la calidad y las características del producto y están dispuestas a comprarlo aunque sea costoso
2. Otras, en cambio, prefieren un producto de inferiores características, siempre y cuando sea barato
3. También hay personas que compran las cosas únicamente cuando las consiguen en determinados centros comerciales
5:16 p. m.
.... YA SE! El buen mercadeo es como una buena receta de cocina, el plato queda delicioso si los ingredientes se mezclan en proporciones adecuadas
5:16 p. m.
PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA
Escribe un mensaje aquí


SENA UNIDAD El Templo
Aprendiz El Templo Alexander, Aprendiz ...
5:16 p. m.
5/10/2020
PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA
IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD
El comprador identifica la necesidad o el problema
BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN
Se suscita el interés del comprador por obtener mas información.
EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS
El consumidor utiliza la información para evaluar las diferentes alternativas de marca dentro del conjunto de su elección
DECISIÓN DE COMPRA
Decisión del comprador sobre la marca que desea adquirir
COMPORTAMIENTO DE POST-COMPRA
Los consumidores toman medidas posteriores a la compra en función de su grado de satisfacción
5:17 p. m.
TALLER :
1. Recuerde dos experiencias que haya tenido con productos una muy buena y otra muy mala.
2. Explique cómo esas experiencias definieron sus creencias sobre el producto, sus proceso de compra y su forma de comprar en las tiendas
3. ¿Cuánto cree que duraran estas creencias?
5:18 p. m.
✅Para tener en cuenta:
Es una experiencia en la compra de cualquier producto.
✅Fecha máxima de entrega Sábado 10 de Octubre.
5:19 p. m.
Escribe un mensaje aquí

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	8 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2169828
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.
UBICACIÓN:	VEREDA: PALO DE AGUA - LORICA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ALVARO ANTONIO ANAYA HERNANDEZ
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3135807218
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Se le envió a los aprendices el **Taller de PERFIL DEL EMPRENDEDOR** indicándoles las actividades que van desarrollar con la líder del grupo ALVARO ANAYA quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía

PERFIL DEL EMPREDEDOR

EMPRENDIMIENTO: Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

- TIPO DE EMPRENDEDOR: Existen dos tipos de emprendedores:

1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
2. El profesional calificado, con un elevado nivel de competencia técnica, que se aventura a desarrollar inventos para comercializarlos después.

- ¿CUÁL ES EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EXITOSO?

De manera general, el emprendedor debe cumplir con las siguientes características:

✓Creatividad e innovación
✓Claridad de ideas
✓Capacidad de afrontar y asumir riesgos
✓Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas
✓Saber priorizar
✓Capacidad de comunicar y socializar
✓Tenacidad y persistencia
✓Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias
✓Optimismo

- LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL DE UN EMPRENDEDOR

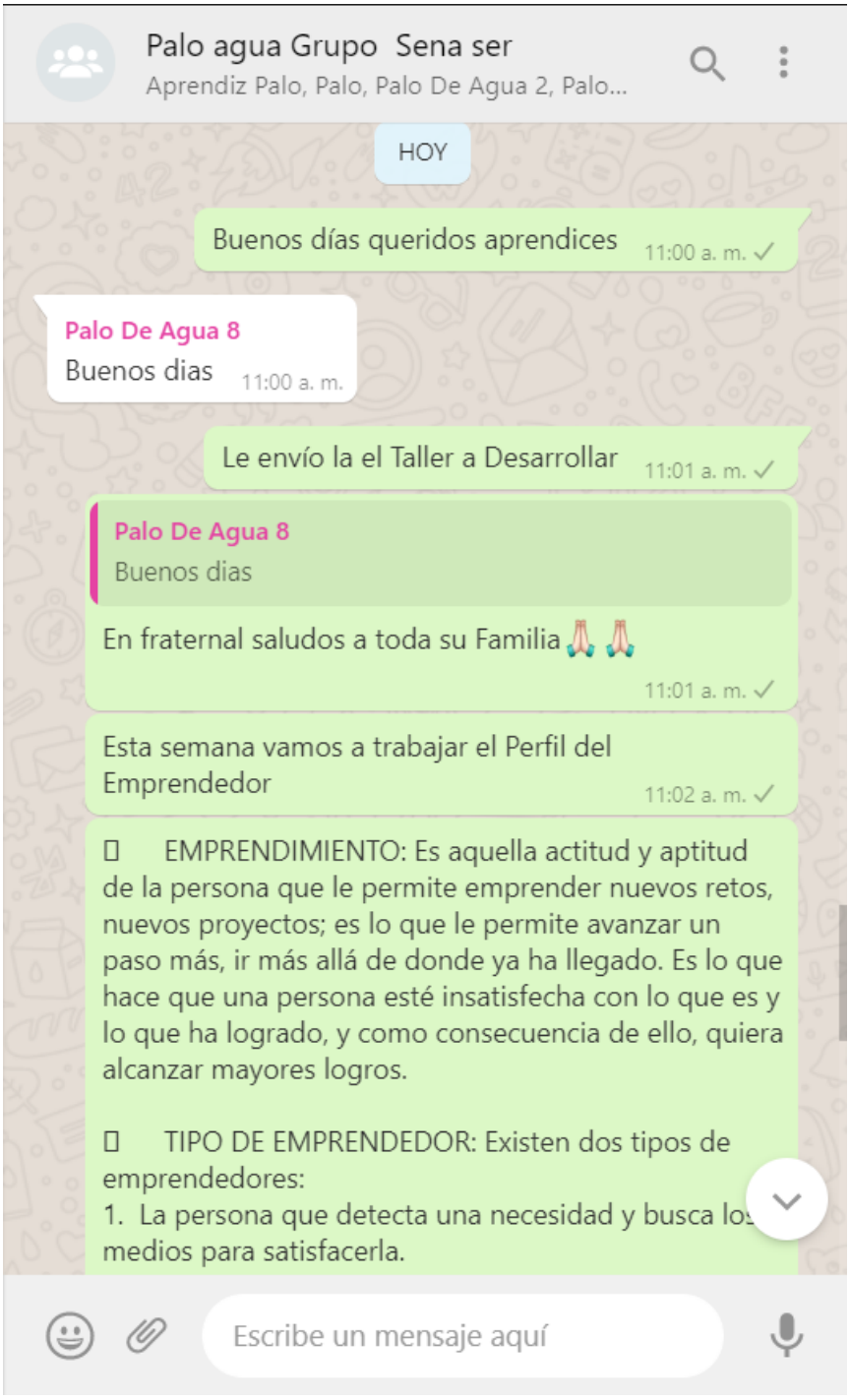
1. Cálculo de riesgo:
Evaluar las alternativas y posibilidades antes de tomar una decisión.
2. Exigencia:
Una característica del perfil del emprendedor es que se exige que el trabajo sea hecho de la mejor manera, en el menor plazo posible y con un costo reducido.
3. Compromiso
Nunca verás a un verdadero emprendedor dejar de cumplir algo con que se comprometió.
4. Planificación:
es intrínseca al perfil de un emprendedor sabe que todo aquello que se quiere alcanzar en el futuro depende de las acciones realizadas en el presente. Por lo tanto, es necesario planear plazos, metas y objetivos con claridad.
5. Autoconfianza
Al darse cuenta que sus actitudes producen buenos resultados, los emprendedores comienzan a ganar confianza en aquello que hacen y en su propia manera de hacer.

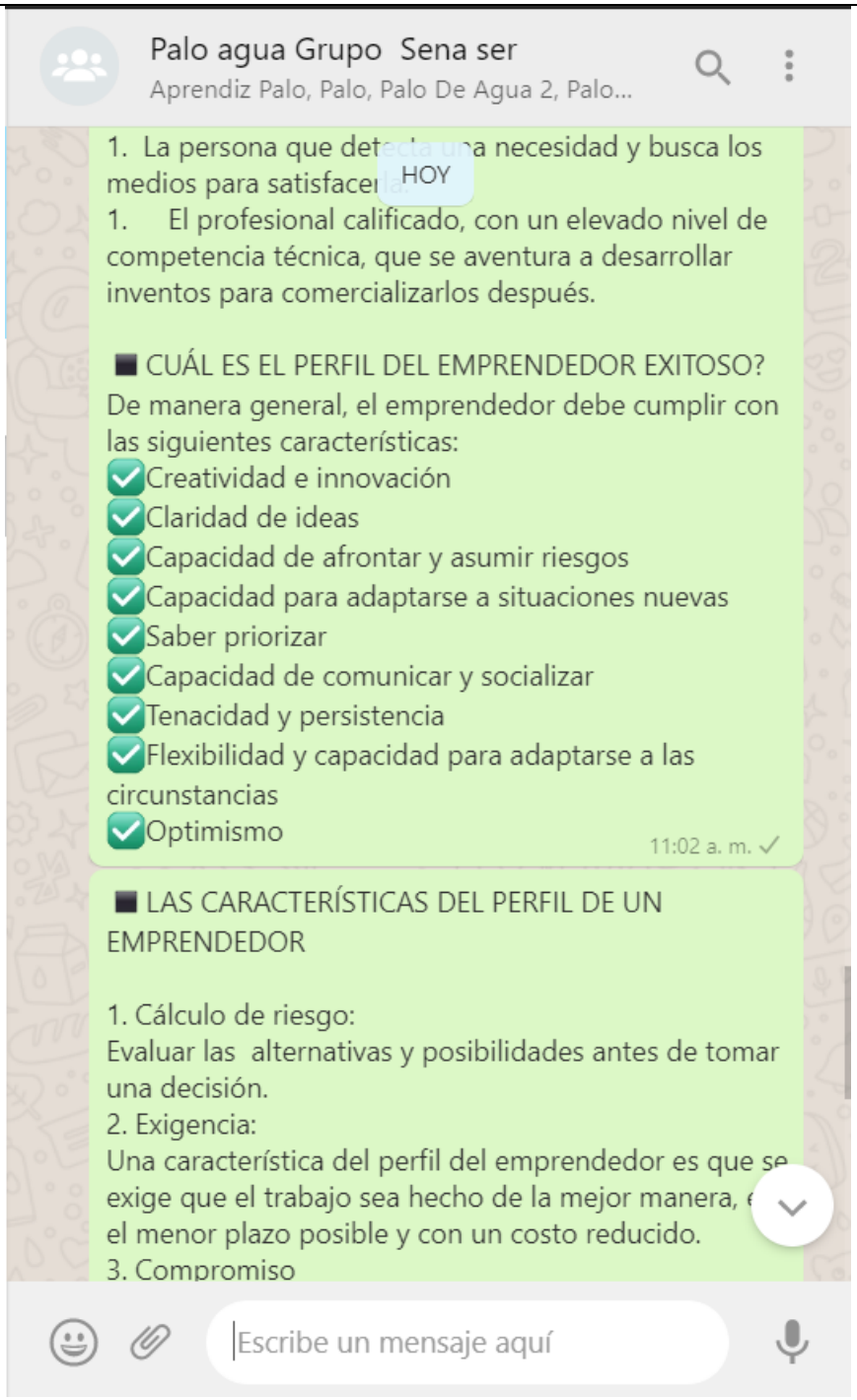
Las siguientes son las preguntas realizadas a los aprendices:

TEST			
Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta			
Preguntas	**A veces**	**De acuerdo**	**En desacuerdo**
1. Soy persistente. Soy muy persistente.			
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.			
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.			
4. Tengo ideas nuevas y diferentes			
5. Me adapto a los cambios.			
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.			
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.			
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).			
9. Disfruto la competencia.			
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.			
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.			
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.			
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.			
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.			
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.			
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.			
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.			
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.			
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.			
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.			
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.			
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.			
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.			
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.			
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.			
26. Soy bueno (a) para escuchar.			
27. Soy bueno(a) tomando decisiones			
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.			

Entre los resultados el test arroja competencias en asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en sí mismo, flexibilidad y adaptación al cambio, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad para el trabajo

EVIDENCIAS


Palo agua Grupo Sena ser
Aprendiz Palo, Palo, Palo De Agua 2, Palo...
HOY
Buenos días queridos aprendices 11:00 a. m.
Palo De Agua 8
Buenos dias 11:00 a. m.
Le envío la el Taller a Desarrollar 11:01 a. m.
Palo De Agua 8
Buenos dias
En fraternal saludos a toda su Familia 🙏🙏
11:01 a. m.
Esta semana vamos a trabajar el Perfil del Emprendedor 11:02 a. m.
 EMPRENDIMIENTO: Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.
 TIPO DE EMPRENDEDOR: Existen dos tipos de emprendedores:
1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
Escribe un mensaje aquí

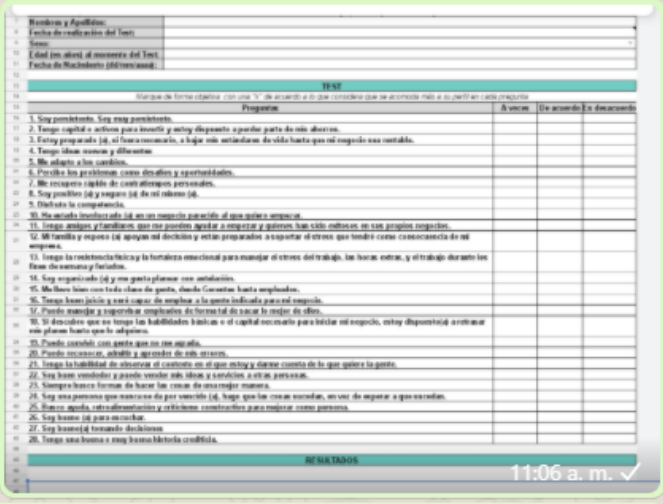

Palo agua Grupo Sena ser
Aprendiz Palo, Palo, Palo De Agua 2, Palo...
HOY
1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
1. El profesional calificado, con un elevado nivel de competencia técnica, que se aventura a desarrollar inventos para comercializarlos después.
■ CUÁL ES EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EXITOSO?
De manera general, el emprendedor debe cumplir con las siguientes características:
✅Creatividad e innovación
✅Claridad de ideas
✅Capacidad de afrontar y asumir riesgos
✅Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas
✅Saber priorizar
✅Capacidad de comunicar y socializar
✅Tenacidad y persistencia
✅Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias
✅Optimismo
11:02 a. m.
■ LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL DE UN EMPRENDEDOR
1. Cálculo de riesgo:
Evaluar las alternativas y posibilidades antes de tomar una decisión.
2. Exigencia:
Una característica del perfil del emprendedor es que se exige que el trabajo sea hecho de la mejor manera, en el menor plazo posible y con un costo reducido.
3. Compromiso
Escribe un mensaje aquí

Palo agua Grupo Sena ser
Aprendiz Palo, Palo, Palo De Agua 2, Palo...

de hacer. 11:03 a. m. ✓

HOY

TALLER:
Perfil del Emprendedor
Cada aprendiz me envia esta información:
✅ Nombres y Apellidos
✅No de Cédula
✅Fecha de Nacimiento
✅Edad
Contestar las preguntas del taller solo señalar la respuesta. 11:04 a. m. ✓



Es un modelo como pueden responder de una manera sencilla.
Este taller es para todo los ingredientes del grupo de forma individual 11:06 a. m. ✓

Escribe un mensaje aquí

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	9 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2152472
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
UBICACIÓN:	CASCO URBANO – SAN CARLOS
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ABELARDO PATERNINA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3126707444 - 3114368112
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	ANALIZAR EL SECTOR LOCAL Y REGIONAL, DE ACUERDO A LOS ESPACIOS RURALES
Observaciones:	

ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Se le envió a los aprendices el **Taller de PERFIL DEL EMPRENDEDOR** indicándoles las actividades que van desarrollar con la líder del grupo ABELARDO PATERNINA quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía

PERFIL DEL EMPREDEDOR

EMPRENDIMIENTO: Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

- TIPO DE EMPRENDEDOR: Existen dos tipos de emprendedores:

1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
2. El profesional calificado, con un elevado nivel de competencia técnica, que se aventura a desarrollar inventos para comercializarlos después.

- ¿CUÁL ES EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EXITOSO?

De manera general, el emprendedor debe cumplir con las siguientes características:

✓Creatividad e innovación
✓Claridad de ideas
✓Capacidad de afrontar y asumir riesgos
✓Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas
✓Saber priorizar
✓Capacidad de comunicar y socializar
✓Tenacidad y persistencia
✓Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias
✓Optimismo

- LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL DE UN EMPRENDEDOR

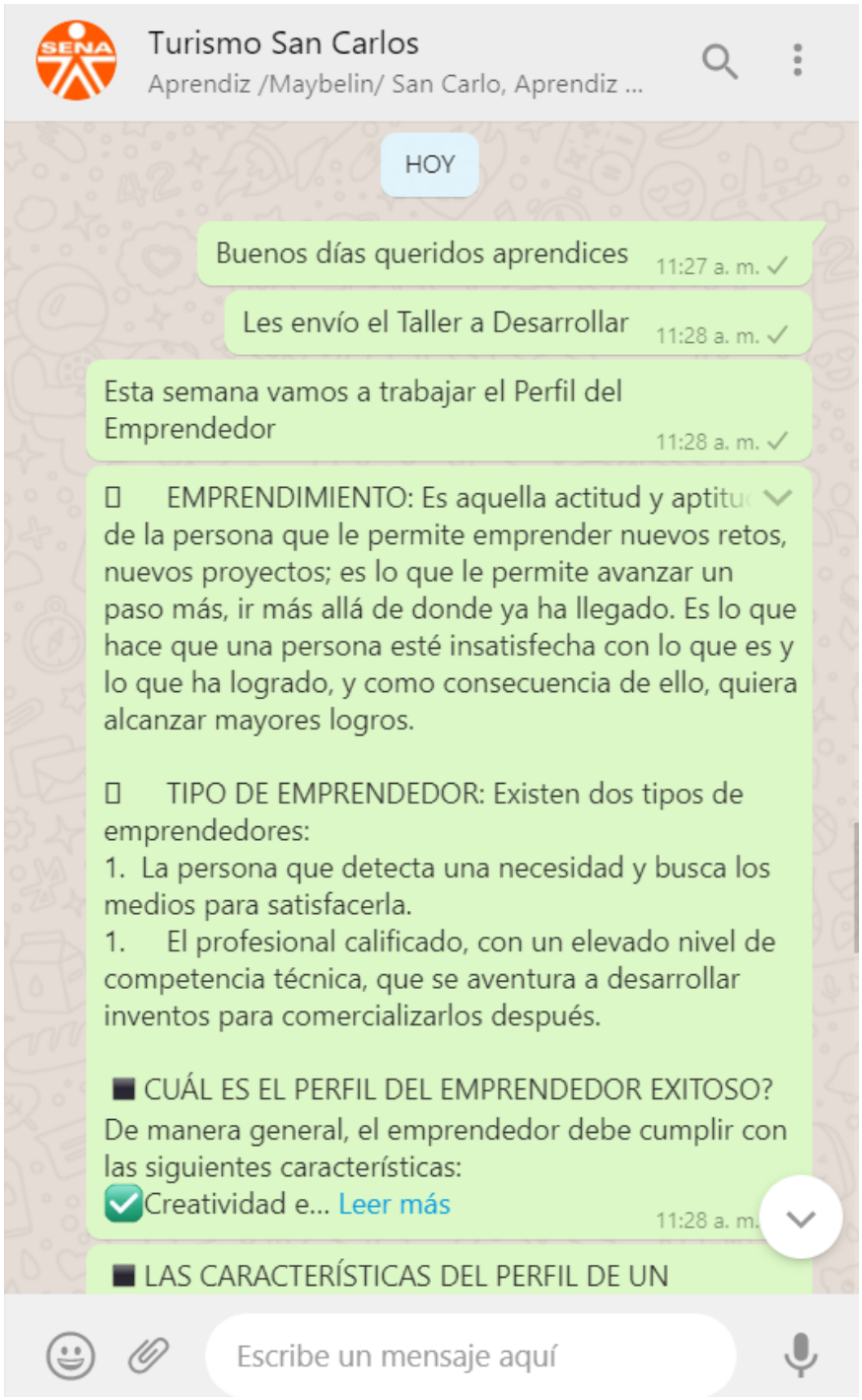
1. Cálculo de riesgo:
Evaluar las alternativas y posibilidades antes de tomar una decisión.
2. Exigencia:
Una característica del perfil del emprendedor es que se exige que el trabajo sea hecho de la mejor manera, en el menor plazo posible y con un costo reducido.
3. Compromiso
Nunca verás a un verdadero emprendedor dejar de cumplir algo con que se comprometió.
4. Planificación:
es intrínseca al perfil de un emprendedor sabe que todo aquello que se quiere alcanzar en el futuro depende de las acciones realizadas en el presente. Por lo tanto, es necesario planear plazos, metas y objetivos con claridad.
5. Autoconfianza
Al darse cuenta que sus actitudes producen buenos resultados, los emprendedores comienzan a ganar confianza en aquello que hacen y en su propia manera de hacer.

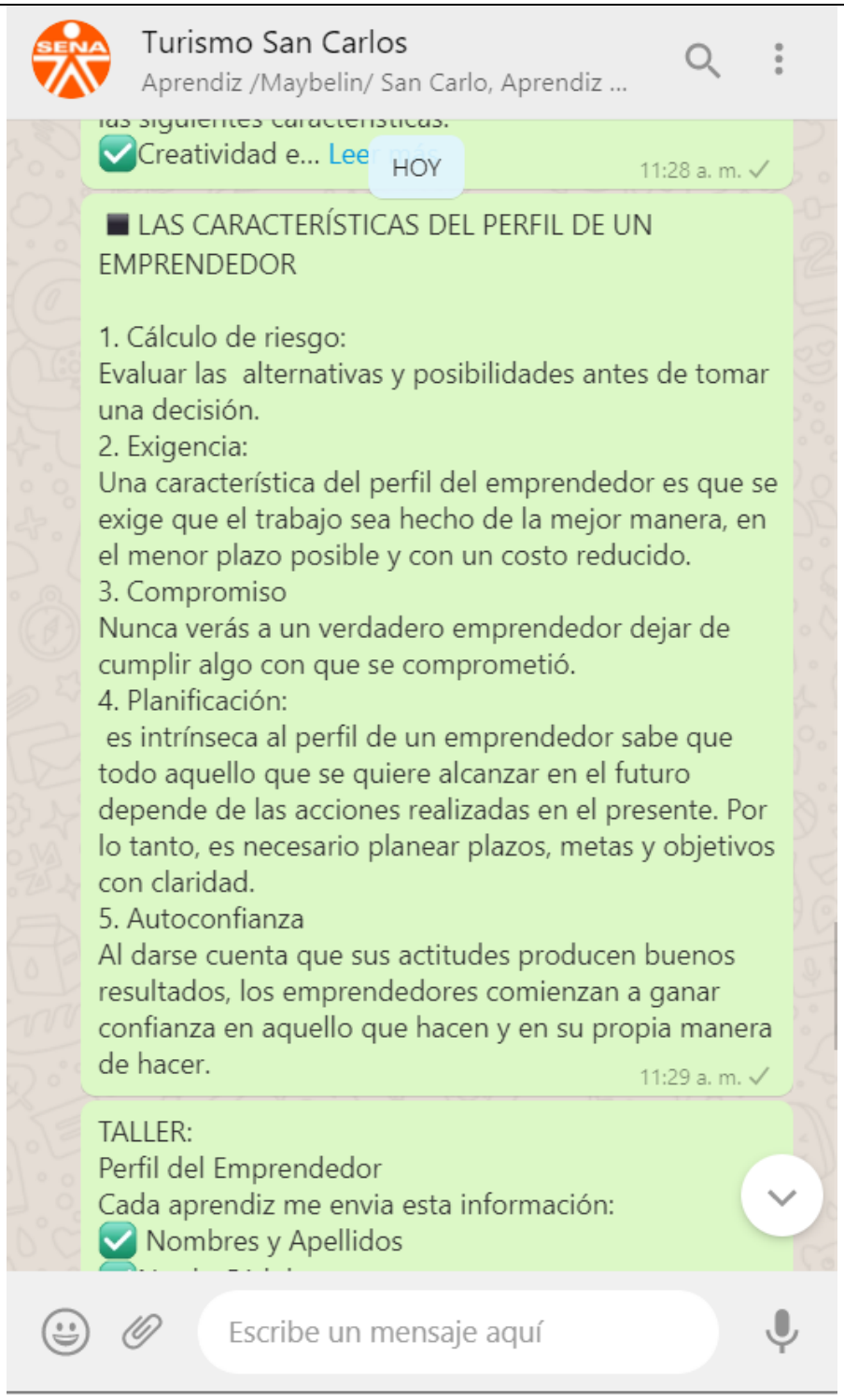
Las siguientes son las preguntas realizadas a los aprendices:

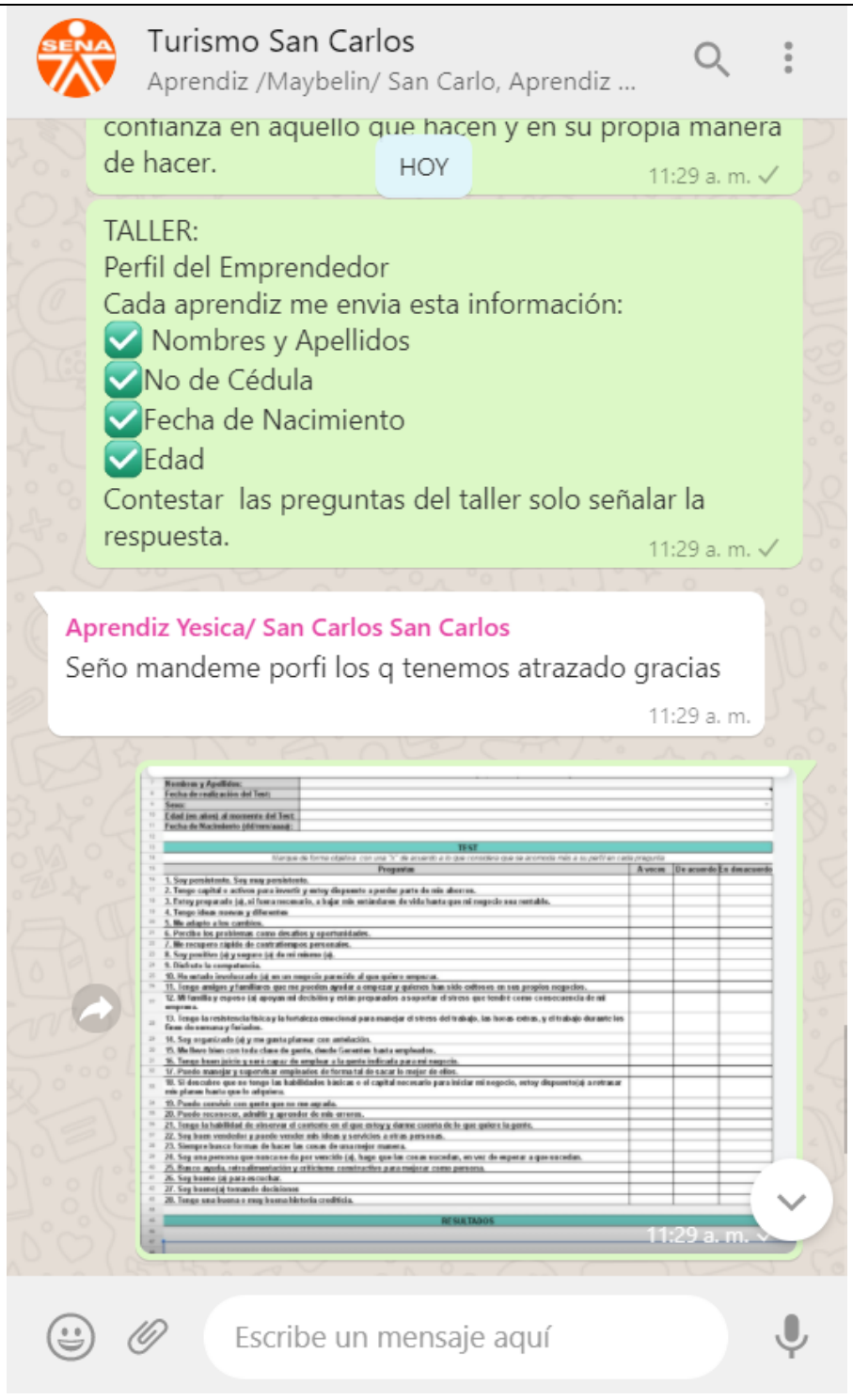
TEST			
Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta			
Preguntas	**A veces**	**De acuerdo**	**En desacuerdo**
1. Soy persistente. Soy muy persistente.			
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.			
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.			
4. Tengo ideas nuevas y diferentes			
5. Me adapto a los cambios.			
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.			
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.			
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).			
9. Disfruto la competencia.			
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.			
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.			
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.			
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.			
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.			
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.			
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.			
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.			
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.			
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.			
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.			
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.			
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.			
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.			
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.			
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.			
26. Soy bueno (a) para escuchar.			
27. Soy bueno(a) tomando decisiones			
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.			

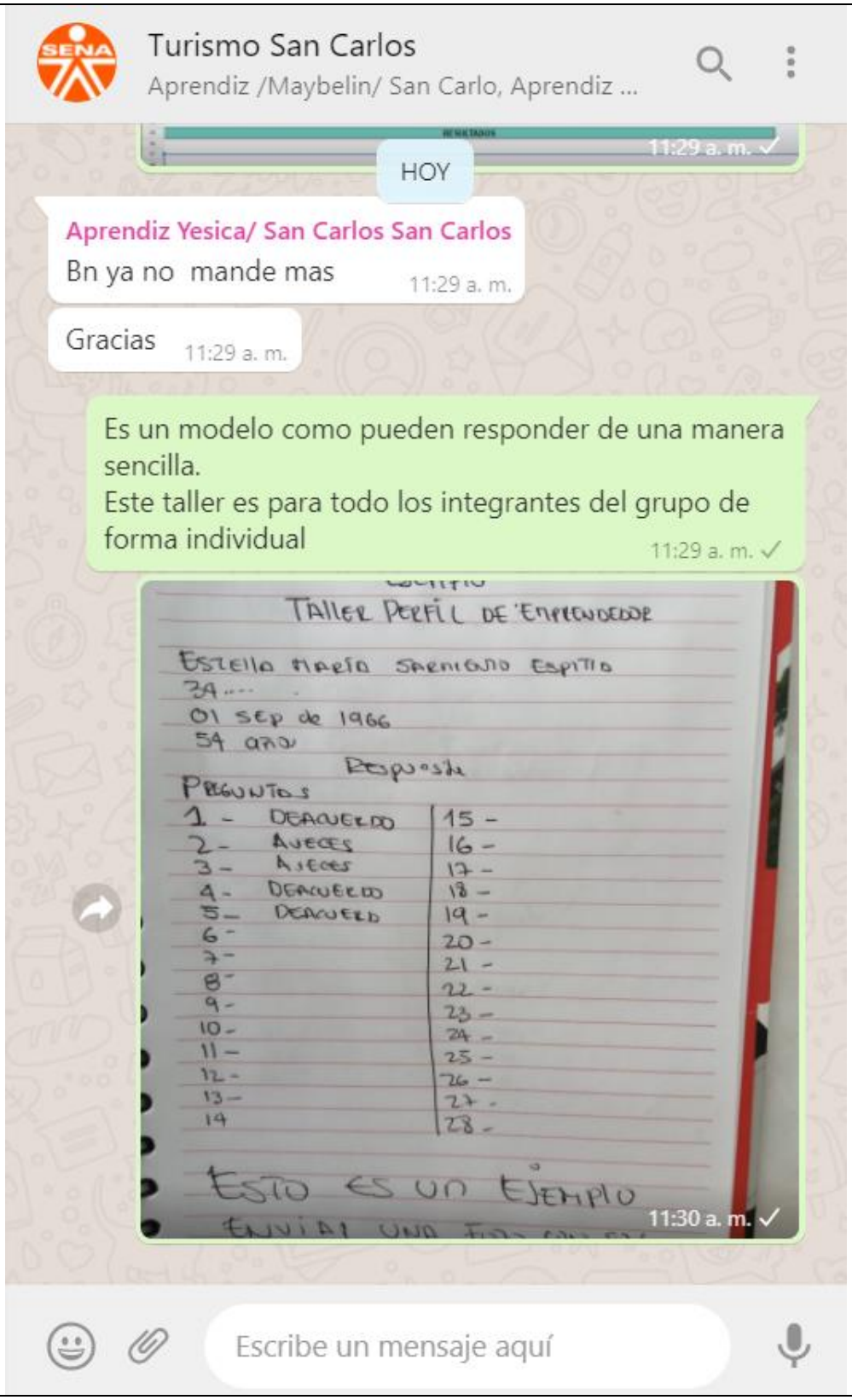
Entre los resultados el test arroja competencias en asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en sí mismo, flexibilidad y adaptación al cambio, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad para el trabajo

EVIDENCIAS


Turismo San Carlos
Aprendiz /Maybelin/ San Carlo, Aprendiz ...
HOY
Buenos días queridos aprendices 11:27 a. m.
Les envío el Taller a Desarrollar 11:28 a. m.
Esta semana vamos a trabajar el Perfil del Emprendedor 11:28 a. m.
EMPRENDIMIENTO: Es aquella actitud y aptitu de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.
TIPO DE EMPRENDEDOR: Existen dos tipos de emprendedores:
1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
1. El profesional calificado, con un elevado nivel de competencia técnica, que se aventura a desarrollar inventos para comercializarlos después.
CUÁL ES EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EXITOSO?
De manera general, el emprendedor debe cumplir con las siguientes características:
Creatividad e... Leer más 11:28 a. m.
LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL DE UN
Escribe un mensaje aquí


Turismo San Carlos
Aprendiz /Maybelin/ San Carlo, Aprendiz ...
Creatividad e... Lee
HOY
11:28 a. m.
■ LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL DE UN EMPRENDEDOR
1. Cálculo de riesgo:
Evaluar las alternativas y posibilidades antes de tomar una decisión.
2. Exigencia:
Una característica del perfil del emprendedor es que se exige que el trabajo sea hecho de la mejor manera, en el menor plazo posible y con un costo reducido.
3. Compromiso
Nunca verás a un verdadero emprendedor dejar de cumplir algo con que se comprometió.
4. Planificación:
es intrínseca al perfil de un emprendedor sabe que todo aquello que se quiere alcanzar en el futuro depende de las acciones realizadas en el presente. Por lo tanto, es necesario planear plazos, metas y objetivos con claridad.
5. Autoconfianza
Al darse cuenta que sus actitudes producen buenos resultados, los emprendedores comienzan a ganar confianza en aquello que hacen y en su propia manera de hacer.
11:29 a. m.
TALLER:
Perfil del Emprendedor
Cada aprendiz me envia esta información:
Nombres y Apellidos
Escribe un mensaje aquí


Turismo San Carlos
Aprendiz /Maybelin/ San Carlo, Aprendiz ...
confianza en aquello que hacen y en su propia manera de hacer.
HOY
11:29 a. m.
TALLER:
Perfil del Emprendedor
Cada aprendiz me envia esta información:
Nombres y Apellidos
No de Cédula
Fecha de Nacimiento
Edad
Contestar las preguntas del taller solo señalar la respuesta.
11:29 a. m.
Aprendiz Yesica/ San Carlos San Carlos
Señó mandeme porfi los q tenemos atrazado gracias
11:29 a. m.
11:29 a. m.
Escribe un mensaje aquí


Turismo San Carlos
Aprendiz /Maybelin/ San Carlo, Aprendiz ...
11:29 a. m.
HOY
Aprendiz Yesica/ San Carlos San Carlos
Bn ya no mande mas
11:29 a. m.
Gracias
11:29 a. m.
Es un modelo como pueden responder de una manera sencilla.
Este taller es para todo los integrantes del grupo de forma individual
11:29 a. m.
TALLER PERFIL DE EMPRENDEDOR
ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA
34....
01 SEP de 1966
54 AÑOS
Respuesta
PREGUNTAS
1 - DEACUERDO
2 - A VECES
3 - A VECES
4 - DEACUERDO
5 - DEACUERD
6 -
7 -
8 -
9 -
10 -
11 -
12 -
13 -
14
15 -
16 -
17 -
18 -
19 -
20 -
21 -
22 -
23 -
24 -
25 -
26 -
27 -
28 -
ESTO ES UN EJEMPLO
ENVIAR UNA
11:30 a. m.
Escribe un mensaje aquí

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	17 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2169814
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.
UBICACIÓN:	VEREDA: LOS CEDROS - COTORRA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	MIGUEL MAUSSA MENDOZA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312 6473915
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR

Se le envió a los aprendices el **Taller Perfil de Liderazgo** indicándoles las actividades que van desarrollar con el líder del grupo MIGUEL MAUSSA MENDOZA quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía

PERFIL DE LIDERAZGO

Las siguientes son las preguntas realizadas a los aprendices:

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL
VALORACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO

Dra. Carmen Ávila Enci

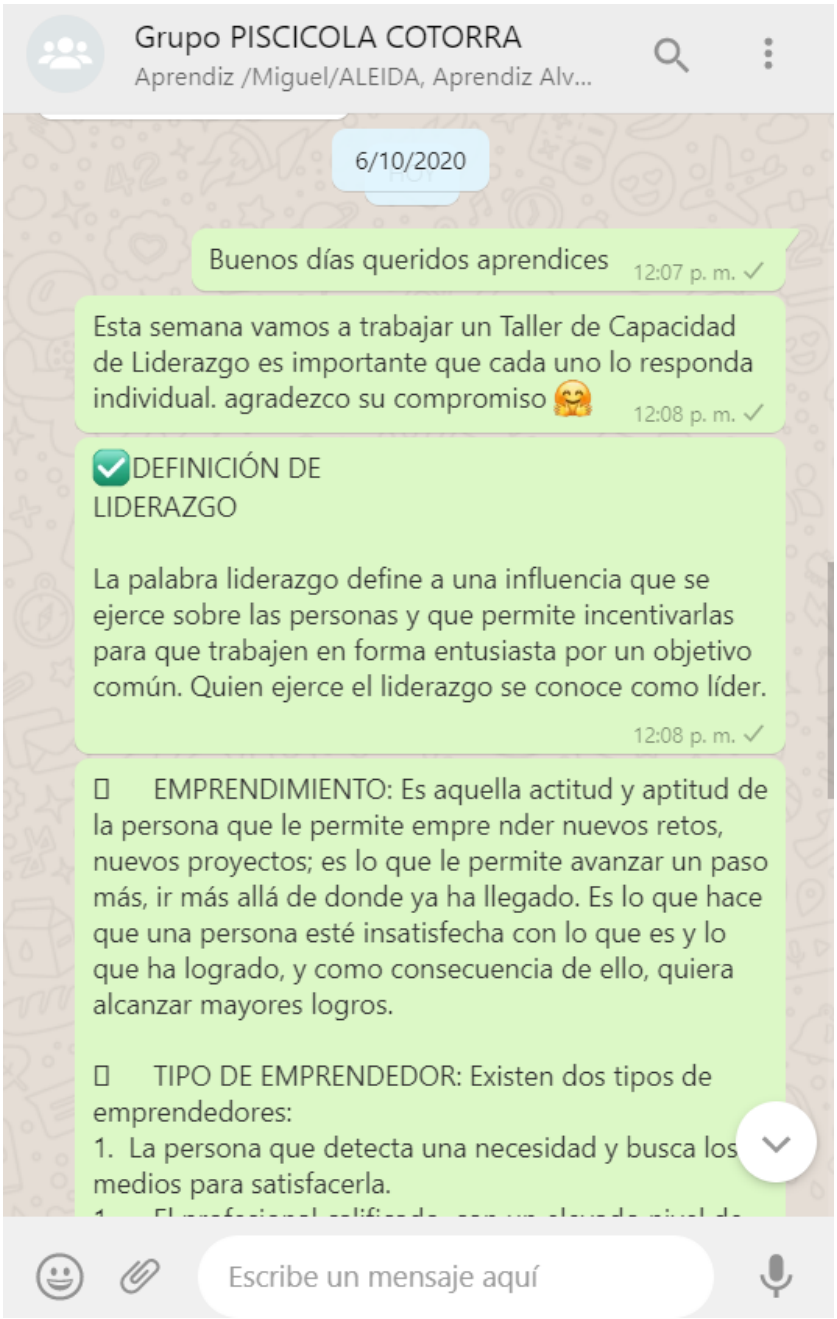
	CUESTIONARIO	A Nunca = 0	B Casi nunca = 1	C A veces = 2	D Casi Siempre = 3	E Siempre = 4
1	Le agrada organizar actividades nuevas.					
2	Sugiere nuevas ideas.					
3	Es capaz de discutir reglas o normas que estima injustas.					
4	Acometer tareas difíciles con moral de éxito.					
5	Intenta organizar un grupo para trabajar conjuntamente.					
6	Es de palabra fácil. Tiene facilidad y soltura para expresarse verbalmente.					
7	Hace sugerencias a sus compañeros.					
8	Es popular entre sus compañeros o compañeras.					
9	Sus compañeros/as le eligen como árbitro o juez para dirimir sus problemas.					
10	Sus compañeros/as le eligen como jefe en las actividades de grupo.					
11	Tiene confianza en sus propias fuerzas.					
12	Sus compañeros/as le consideran en muchos aspectos como un modelo a imitar.					
13	Toma la iniciativa a la hora de emprender algo nuevo.					
14	Es capaz de plantear discusiones sobre temas de actualidad (deportes, cine, noticas).					
15	Le agrada dirigir actividades de grupo.					
		0	0	0	0	0

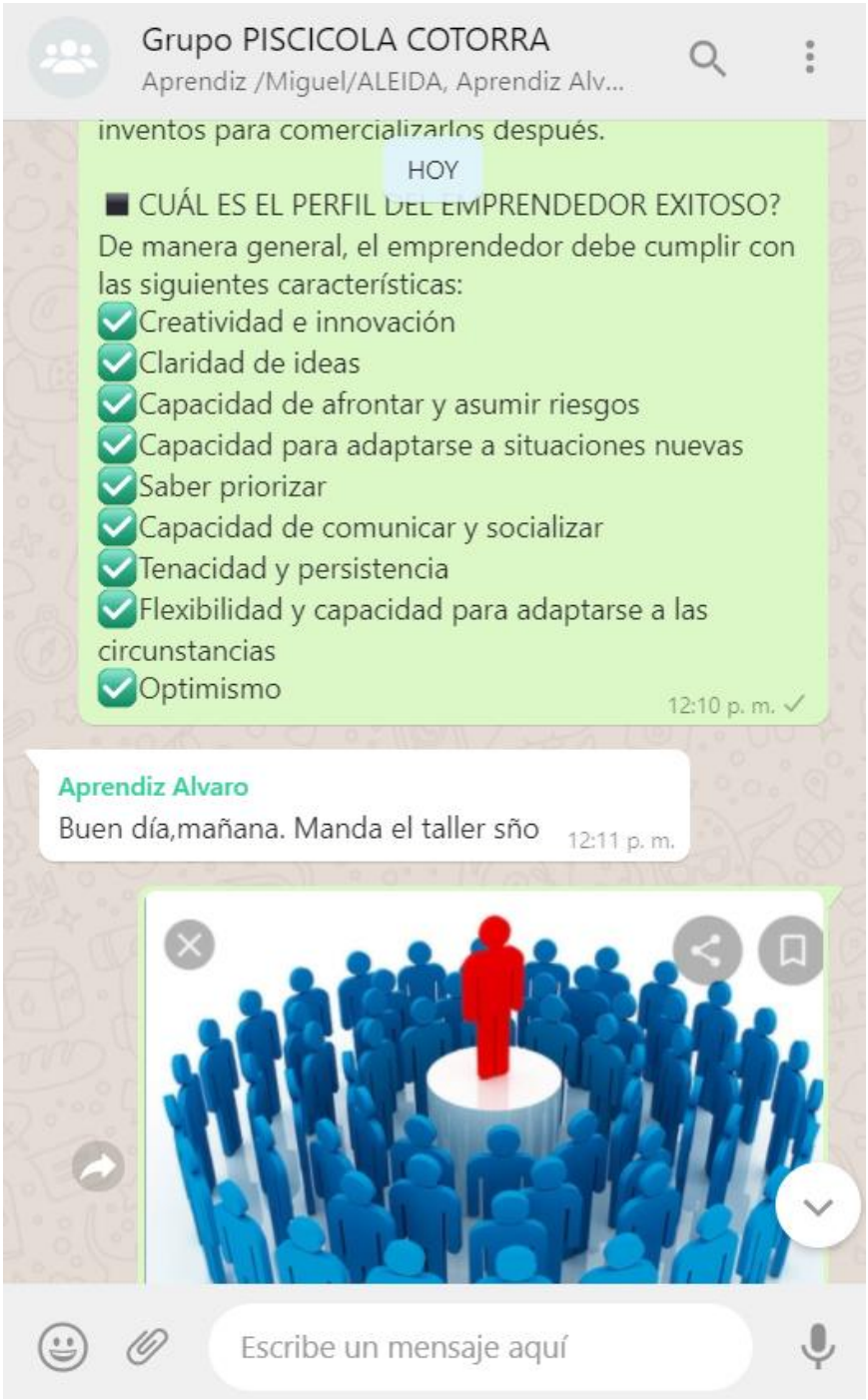
Los resultados obtenidos de esta evidencia reflejan una puntuación en la que se refleja el resultado con las recomendaciones pertinentes según la siguiente gráfica:

INTERPRETACIÓN

Menos de 19 puntos: el aprendiz no posse las caraceristicas de un líder; carece de dotes de mando. Puede ser por falta de capacidad para asumir tal responsabilidad, por tener ideas poco claras, o por su forma de ser débil, voluble o maleable. Sea cual fuere la razón, acepta razonamientos y decisiones ajenas adaptándose a ellas. Conviene ayudarle a adquirir confianza en sí mismo, a tomar decisiones por sí, a ser firme en los propósitos decididos con independencia de opiniones ajenas o tendencias sociales.	60
Entre 20 y 40 puntos: no indica liderazgo, pero tampoco a una persona pasiva o insegura. Significa iniciativa propia, pero no de arrastrar o influir a los demás de modo suficiente.	
41 puntos o más: He aquí un líder: tiene dotes de mando, está seguro de sus propias conclusiones, tiene capacidad de iniciativa e influencia en el resto de sus compañeros/as.	

EVIDENCIAS


Grupo PISCICOLA COTORRA
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Aprendiz Alv...
6/10/2020
Buenos días queridos aprendices 12:07 p. m.
Esta semana vamos a trabajar un Taller de Capacidad de Liderazgo es importante que cada uno lo responda individual. agradezco su compromiso 12:08 p. m.
DEFINICIÓN DE LIDERAZGO
La palabra liderazgo define a una influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común. Quien ejerce el liderazgo se conoce como líder. 12:08 p. m.
EMPRENDIMIENTO: Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite empre nder nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.
TIPO DE EMPRENDEDOR: Existen dos tipos de emprendedores:
1. La persona que detecta una necesidad y busca los medios para satisfacerla.
Escribe un mensaje aquí


Grupo PISCICOLA COTORRA
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Aprendiz Alv...
inventos para comercializarlos después.
HOY
■ CUÁL ES EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EXITOSO?
De manera general, el emprendedor debe cumplir con las siguientes características:
✅Creatividad e innovación
✅Claridad de ideas
✅Capacidad de afrontar y asumir riesgos
✅Capacidad para adaptarse a situaciones nuevas
✅Saber priorizar
✅Capacidad de comunicar y socializar
✅Tenacidad y persistencia
✅Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias
✅Optimismo
12:10 p. m.
Aprendiz Alvaro
Buen día,mañana. Manda el taller sño
12:11 p. m.
Escribe un mensaje aquí

Grupo PISCICOLA COTORRA
Aprendiz /Miguel/ALEIDA, Aprendiz Alv...



TALLER
Valorización de la Capacidad de Liderazgo..

12:12 p. m.

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL
VALORACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO

Dra. Carmen Ávila Ercio

	CUESTIONARIO	A Nunca = 0	B Casi nunca = 1	C A veces = 2	D Casi Siempre = 3	E Siempre = 4
1	Le agrada organizar actividades nuevas.					
2	Sugiere nuevas ideas.					
3	Es capaz de discutir reglas o normas que estima injustas.					
4	Acometer tareas difíciles con moral de éxito.					
5	Intenta organizar un grupo para trabajar conjuntamente.					
6	Es de palabra fácil. Tiene facilidad y soltura para expresarse verbalmente.					
7	Hace sugerencias a sus compañeros.					
8	Es popular entre sus compañeros o compañeras.					
9	Sus compañeros/as le eligen como árbitro o juez para dirimir sus problemas.					
10	Sus compañeros/as le eligen como jefe en las actividades de grupo.					
11	Tiene confianza en sus propias fuerzas.					
12	Sus compañeros/as le consideran en muchos aspectos como un modelo a imitar.					
13	Toma la iniciativa a la hora de emprender algo nuevo.					
14	Es capaz de plantear discusiones sobre temas de actualidad (deportes, cine, noticias).					
15	Le agrada dirigir actividades de grupo.					

12:12 p. m.

Les envío un modelo como contestar de forma sencilla...

12:13 p. m.

Escribe un mensaje aquí

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	12 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2195030
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS
UBICACIÓN:	VEREDA: COTOCA - LORICA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ROSA LINDA MEZA DORIA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3104392645
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	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
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE, APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO , ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO, ESCOGIDO PARA MEJORAR LA ACTIVIDAD DE VENTA Y CONSUMO.
Observaciones:	

REFLEXION

"*Con el conocimiento llega la responsabilidad. Con la responsabilidad llega la capacidad de elección. Con la capacidad de elección llega el futuro.*"

LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

Segmentación significa DIFERENCIACIÓN e implica que el mercado para un producto es demasiado amplio para abarcarlo todo.



Es sacar de la gran torta del Mercado de un producto o servicio, una parte para dedicarse exclusivamente a él.

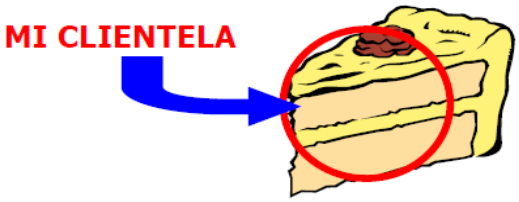
Los consumidores tienen **gustos y preferencias distintas**, además no existen productos universales que agraden de la misma manera a todo el mundo por eso hay que **dividir el mercado** en partes lo más homogéneas o similares posibles y dedicarse a atenderlo de la mejor manera.

La segmentación del mercado se hace con base en los siguientes criterios:

Localización Geográfica	El país, la región, la ciudad o el sector y el clima donde viven los clientes.
Características Personales	• La edad. • El sexo. • La ocupación o profesión. • La clase social.
Características del producto	El tamaño, el color, el sabor, funcionalidad del empaque, tipo de precio, sitio de venta, etc.

Por ejemplo, un almacén de repuestos para automóviles, puede escoger una determinada marca de vehículos y concentrarse en ese tipo de clientes.

LA CLIENTELA



La clientela es la parte de mi segmento del mercado (Pedazo de la torta) que efectivamente compra mis productos o me contrata.

Por ejemplo: Los niños de 10 a 14 años son el segmento del mercado de una empresa de ropa juvenil; pero la clientela de esa fábrica son las personas que compran efectivamente los bienes que esta produce.



Por eso es importante saber quiénes son mis verdaderos clientes para evitar que se vayan para la competencia.



7.1 ¿QUIEN ES EL CLIENTE?
PERSONA NATURAL O JURIDICA
QUE TIENE:

La necesidad de satisfacer un deseo:	Una capacidad de pago:	Un poder de decisión:
❖ Reconocido o no por él.	❖ Presente ❖ Futura	❖ Individual. ❖ Influido.

- Entonces mi Cliente es:
- La persona más importante en mi empresa.
- El que permite el progreso y desarrollo de mi empresa.
- Toda persona que necesita mis productos.
- Que puede pagar mis precios.

- Que decide la compra en mi negocio.
- A quién debo aprender a tratar bien para conservarlo.

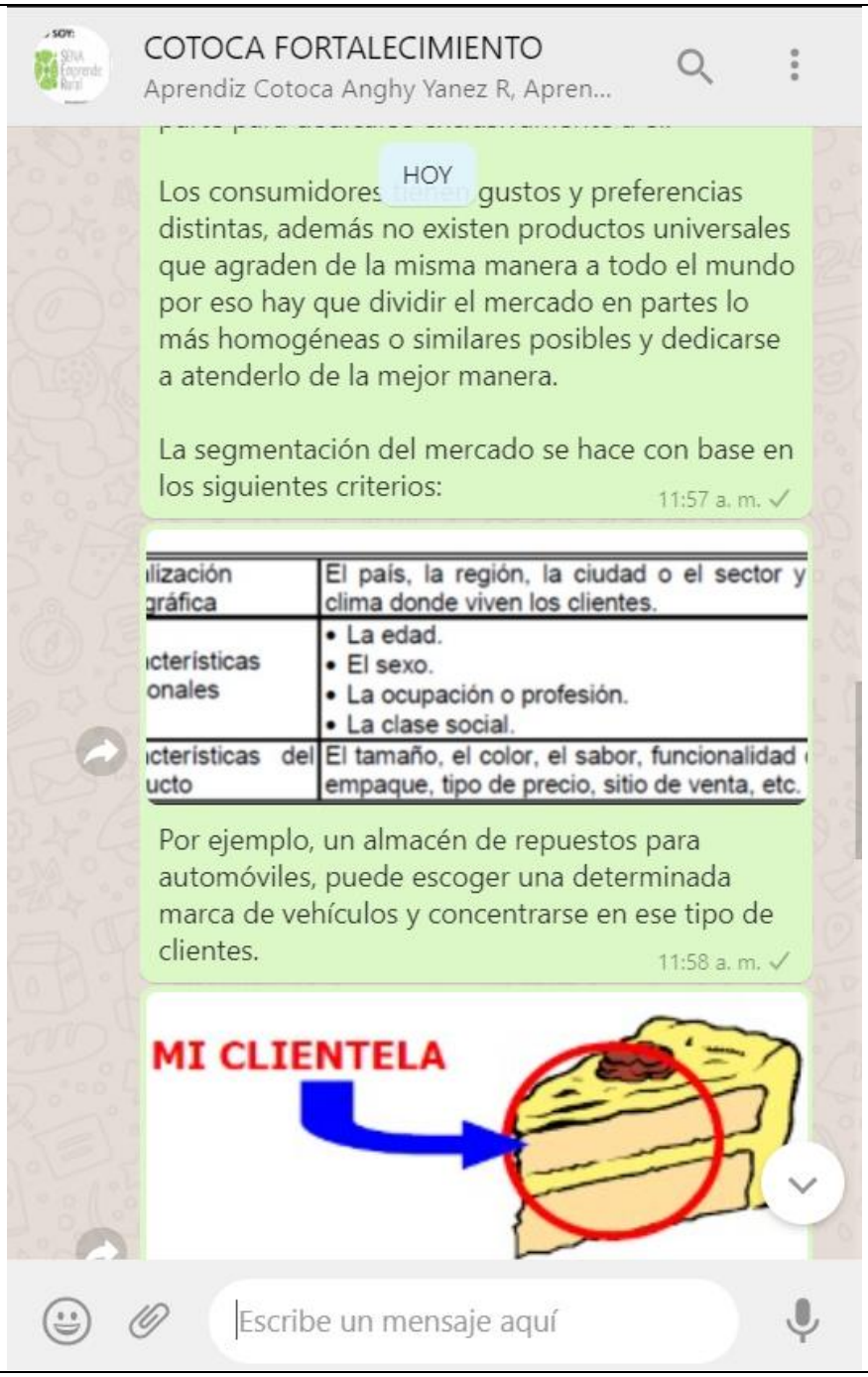


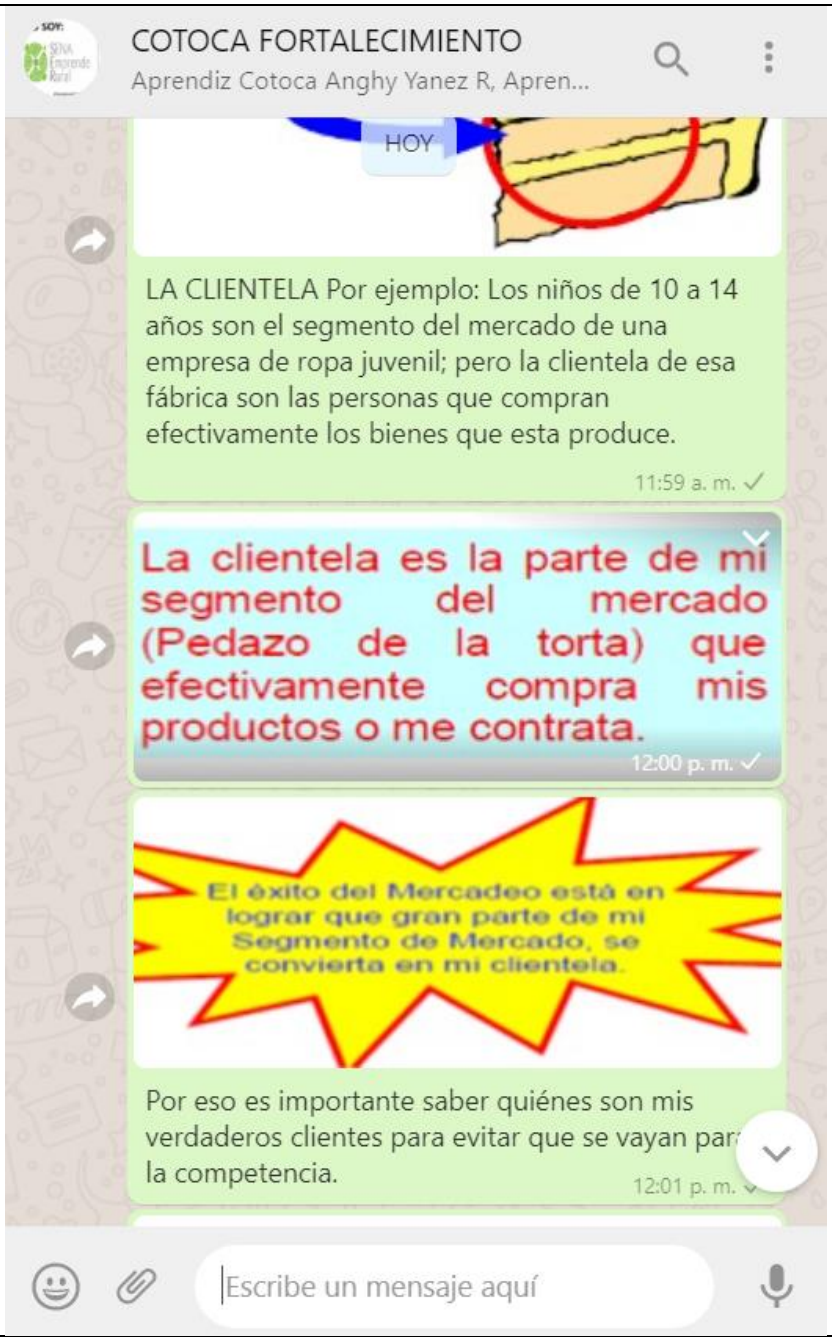
MUY IMPORTANTE !!!

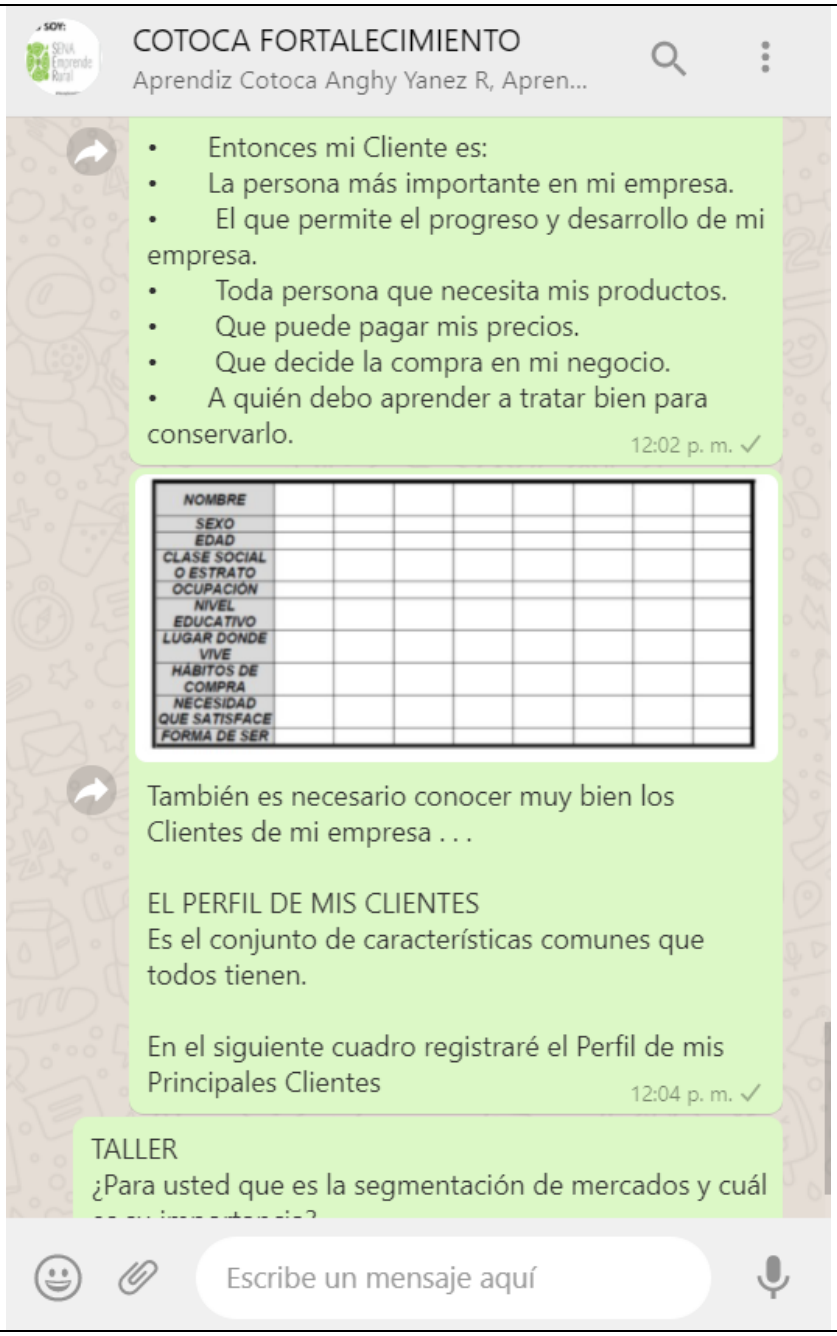
Mis Clientes son únicamente las personas que siempre me compran, las que deciden qué y en dónde comprar; por eso, si a mi empresa vienen son los mensajeros, empleadas o niños, mis verdaderos Clientes son las personas que mandan a estos a comprar.

EVIDENCIAS


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Aprend...
HOY
Buenas días queridos aprendices 11:54 a. m.
Necesito que se pongan al día con el desarrollo de los talleres 11:55 a. m.
Esta Semana vamos a desarrollar la Guia #5 11:56 a. m.
LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.
Segmentación significa DIFERENCIACIÓN e implica que el mercado para un producto es demasiado amplio para abarcarlo todo. Es sacar de la gran torta del Mercado de un producto o servicio, una parte para dedicarse exclusivamente a él.
Los consumidores tienen gustos y preferencias
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Apren...
HOY
Los consumidores tienen gustos y preferencias distintas, además no existen productos universales que agraden de la misma manera a todo el mundo por eso hay que dividir el mercado en partes lo más homogéneas o similares posibles y dedicarse a atenderlo de la mejor manera.
La segmentación del mercado se hace con base en los siguientes criterios:
11:57 a. m.
lización gráfica
El país, la región, la ciudad o el sector y clima donde viven los clientes.
cterísticas onales
• La edad.
• El sexo.
• La ocupación o profesión.
• La clase social.
cterísticas del ucto
El tamaño, el color, el sabor, funcionalidad empaque, tipo de precio, sitio de venta, etc.
Por ejemplo, un almacén de repuestos para automóviles, puede escoger una determinada marca de vehículos y concentrarse en ese tipo de clientes.
11:58 a. m.
MI CLIENTELA
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Apren...
HOY
LA CLIENTELA Por ejemplo: Los niños de 10 a 14 años son el segmento del mercado de una empresa de ropa juvenil; pero la clientela de esa fábrica son las personas que compran efectivamente los bienes que esta produce.
11:59 a. m.
La clientela es la parte de mi segmento del mercado (Pedazo de la torta) que efectivamente compra mis productos o me contrata.
12:00 p. m.
El éxito del Mercadeo está en lograr que gran parte de mi Segmento de Mercado, se convierta en mi clientela.
Por eso es importante saber quiénes son mis verdaderos clientes para evitar que se vayan para la competencia.
12:01 p. m.
Escribe un mensaje aquí


COTOCA FORTALECIMIENTO
Aprendiz Cotoca Anghy Yanez R, Apren...
• Entonces mi Cliente es:
• La persona más importante en mi empresa.
• El que permite el progreso y desarrollo de mi empresa.
• Toda persona que necesita mis productos.
• Que puede pagar mis precios.
• Que decide la compra en mi negocio.
• A quién debo aprender a tratar bien para conservarlo.
12:02 p. m.
NOMBRE
SEXO
EDAD
CLASE SOCIAL O ESTRATO
OCUPACIÓN
NIVEL EDUCATIVO
LUGAR DONDE VIVE
HÁBITOS DE COMPRA
NECESIDAD QUE SATISFACE
FORMA DE SER
También es necesario conocer muy bien los Clientes de mi empresa . . .
EL PERFIL DE MIS CLIENTES
Es el conjunto de características comunes que todos tienen.
En el siguiente cuadro registraré el Perfil de mis Principales Clientes
12:04 p. m.
TALLER
¿Para usted que es la segmentación de mercados y cuál
Escribe un mensaje aquí

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	13 DE OCTUBRE
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	ESTELLA SARMIENTO ESPITIA
CÓDIGO DE FICHA:	2148706
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE ESPECIES PISCICOLAS.
UBICACIÓN:	VEREDA: NARIÑO - LORICA
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	LIZ CARMENZA DIAZ PUERTAS
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3117242858
MEDIO DE CONTACTO USADO:	telefónico y WhatsApp

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	Diseñar los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva.
Observaciones:	

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR

Se le envió a los aprendices el **Taller Perfil de Liderazgo** indicándoles las actividades que van desarrollar con el líder del grupo LIZ CARMENZA DIAZ PUERTAS quien se le dio la indicaciones vía telefónica y por WhatsApp.

Siguiendo la directriz los aprendices se reunieron algunos en grupos, en familia y otros individualmente para desarrollar el taller de la guía

PERFIL DE LIDERAZGO

Las siguientes son las preguntas realizadas a los aprendices:

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL
VALORACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO

Dra. Carmen Ávila Enci

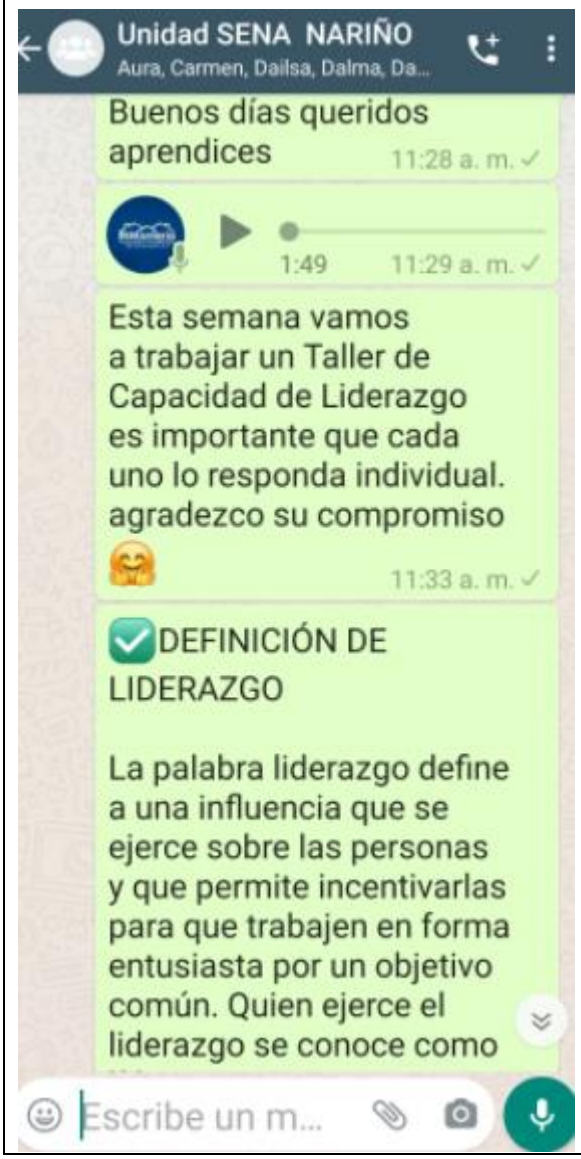
	CUESTIONARIO	A Nunca = 0	B Casi nunca = 1	C A veces = 2	D Casi Siempre = 3	E Siempre = 4
1	Le agrada organizar actividades nuevas.					
2	Sugiere nuevas ideas.					
3	Es capaz de discutir reglas o normas que estima injustas.					
4	Acometer tareas difíciles con moral de éxito.					
5	Intenta organizar un grupo para trabajar conjuntamente.					
6	Es de palabra fácil. Tiene facilidad y soltura para expresarse verbalmente.					
7	Hace sugerencias a sus compañeros.					
8	Es popular entre sus compañeros o compañeras.					
9	Sus compañeros/as le eligen como árbitro o juez para dirimir sus problemas.					
10	Sus compañeros/as le eligen como jefe en las actividades de grupo.					
11	Tiene confianza en sus propias fuerzas.					
12	Sus compañeros/as le consideran en muchos aspectos como un modelo a imitar.					
13	Toma la iniciativa a la hora de emprender algo nuevo.					
14	Es capaz de plantear discusiones sobre temas de actualidad (deportes, cine, noticas).					
15	Le agrada dirigir actividades de grupo.					
		0	0	0	0	0

Los resultados obtenidos de esta evidencia reflejan una puntuación en la que se refleja el resultado con las recomendaciones pertinentes según la siguiente gráfica:

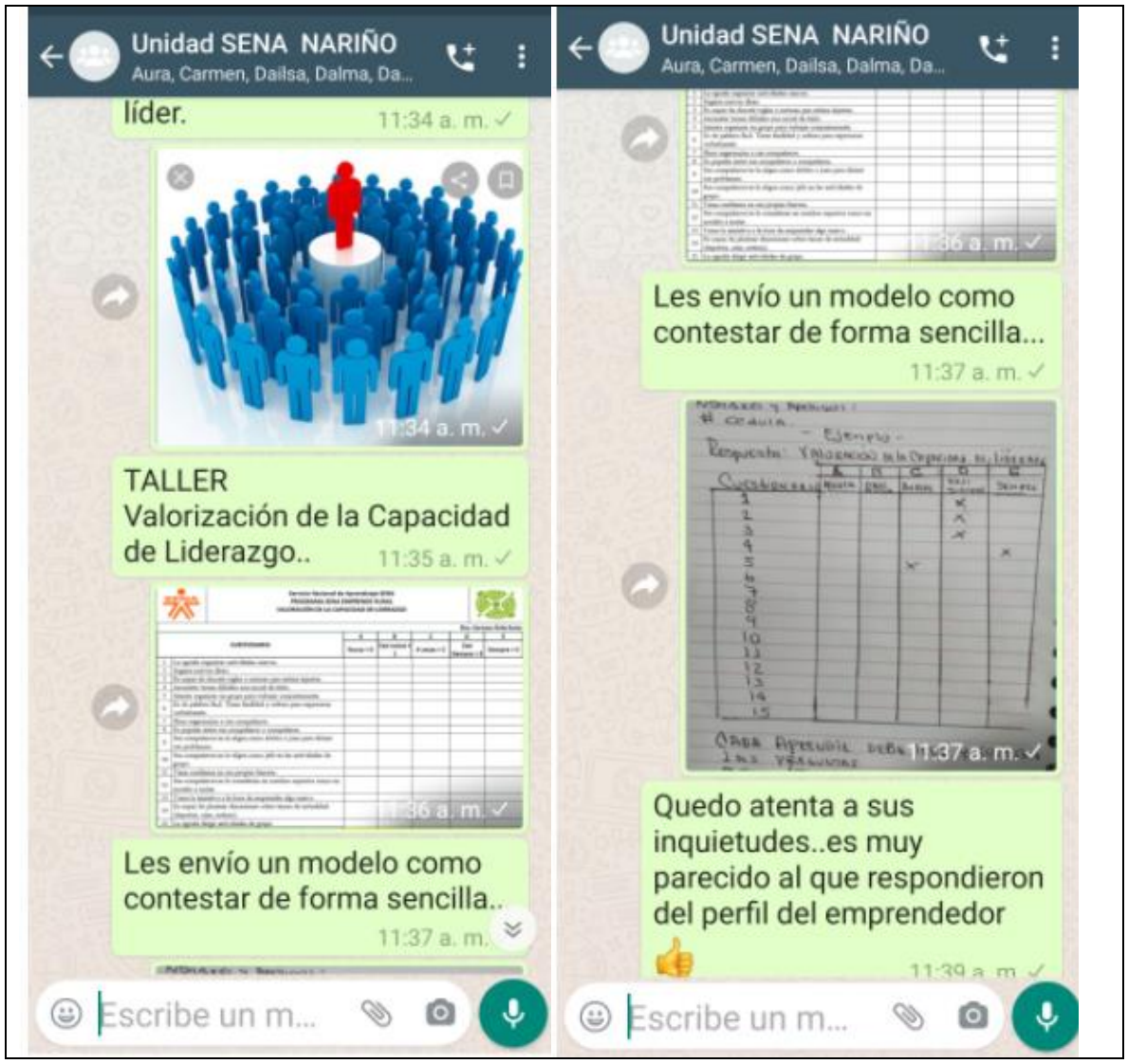
INTERPRETACIÓN

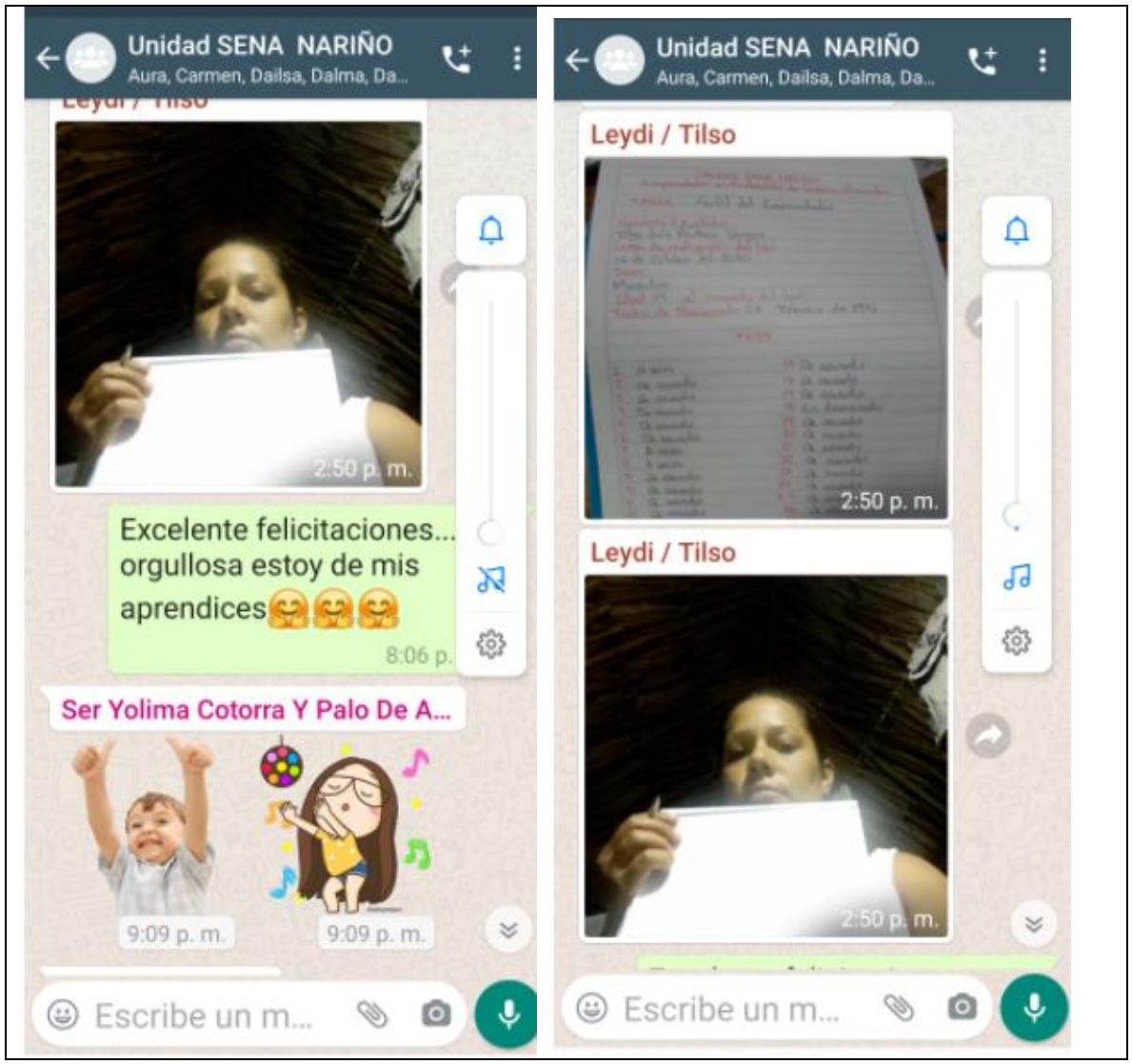


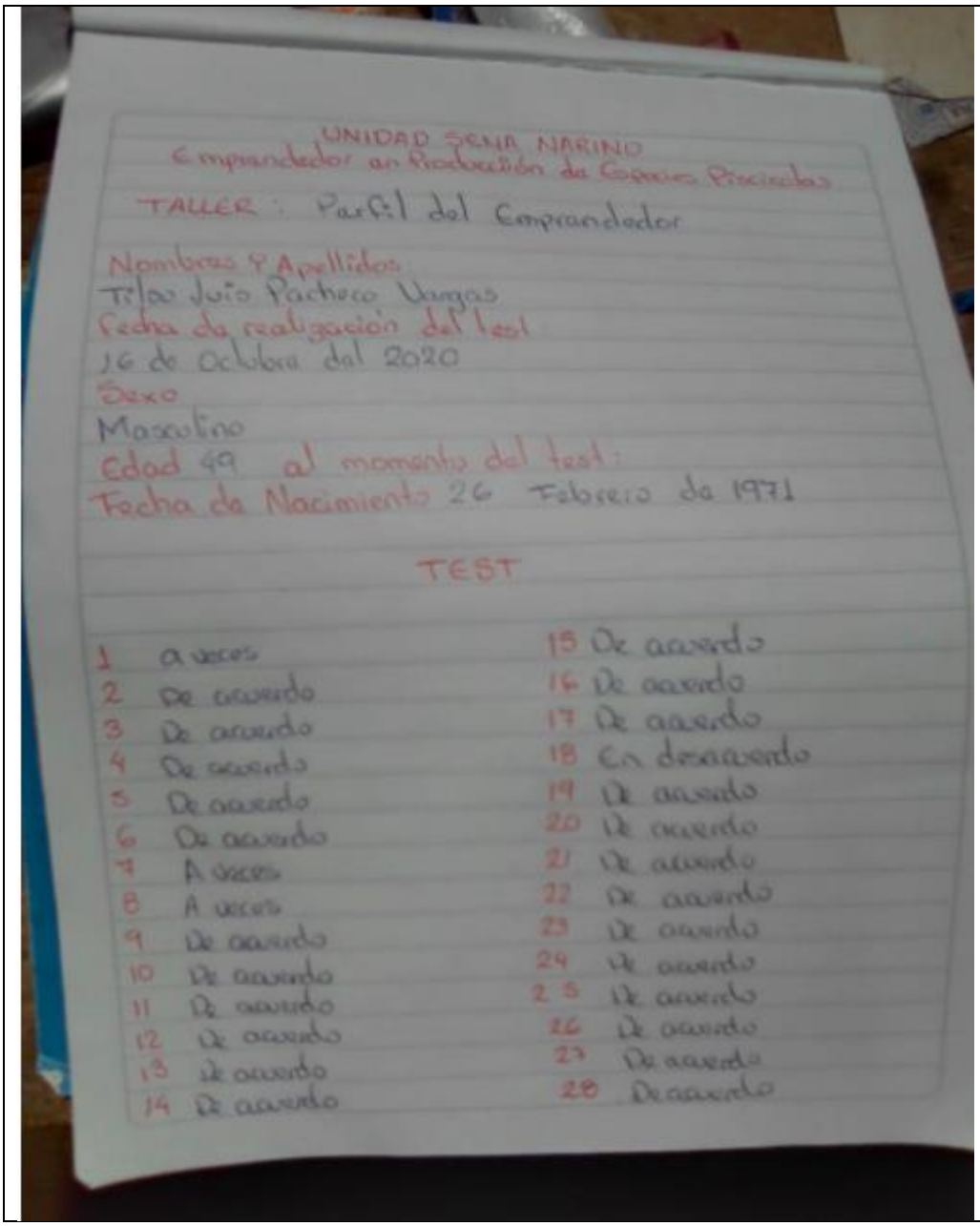
EVIDENCIAS


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
Buenos días queridos aprendices
11:28 a. m.
1:49
11:29 a. m.
Esta semana vamos a trabajar un Taller de Capacidad de Liderazgo es importante que cada uno lo responda individual. agradezco su compromiso
11:33 a. m.
DEFINICIÓN DE LIDERAZGO
La palabra liderazgo define a una influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común. Quien ejerce el liderazgo se conoce como
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
DEFINICIÓN DE LIDERAZGO
La palabra liderazgo define a una influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común. Quien ejerce el liderazgo se conoce como líder.
11:34 a. m.
11:34 a. m.
TALLER
Valorización de la Capacida
de Liderazgo..
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
líder.
11:34 a. m.
11:34 a. m.
TALLER
Valorización de la Capacidad de Liderazgo..
11:35 a. m.
11:36 a. m.
Les envío un modelo como contestar de forma sencilla..
11:37 a. m.
Escribe un m...
Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
11:36 a. m.
Les envío un modelo como contestar de forma sencilla...
11:37 a. m.
11:37 a. m.
Quedo atenta a sus inquietudes..es muy parecido al que respondieron del perfil del emprendedor
11:39 a. m.
Escribe un m...


Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
2:50 p. m.
Excelente felicitaciones... orgullosa estoy de mis aprendices
8:06 p.
Ser Yolima Cotorra Y Palo De A...
9:09 p. m.
9:09 p. m.
Escribe un m...
Unidad SENA NARIÑO
Aura, Carmen, Dailsa, Dalma, Da...
Leydi / Tilso
2:50 p. m.
Leydi / Tilso
2:50 p. m.
Escribe un m...



UNIDAD SENA NARINO
Emprendedor en Producción de Cosechas Piscícolas

TALLER : Perfil del Emprendedor

Nombres y Apellidos
Tirso Julio Pacheco Vargas
Fecha de realización del test
16 de Octubre del 2020
Sexo
Masculino
Edad 49 al momento del test:
Fecha de Nacimiento 26 Febrero de 1971

TEST

1	a veces	15	De acuerdo
2	De acuerdo	16	De acuerdo
3	De acuerdo	17	De acuerdo
4	De acuerdo	18	En desacuerdo
5	De acuerdo	19	De acuerdo
6	De acuerdo	20	De acuerdo
7	A veces	21	De acuerdo
8	A veces	22	De acuerdo
9	De acuerdo	23	De acuerdo
10	De acuerdo	24	De acuerdo
11	De acuerdo	25	De acuerdo
12	De acuerdo	26	De acuerdo
13	De acuerdo	27	De acuerdo
14	De acuerdo	28	De acuerdo

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2195030 - 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 : 104,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2148706 - 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2083257 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Cosechar producto agrícola según especificaciones técnicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111004 AJUSTAR EL PROCESO DE COSECHA Y ACOPIO DE PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

• 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2169828 - 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2169814 - 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2152472 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	16,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	200,00

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: ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL