



ACTA No. 010			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Impartir formación profesional integral de la técnica de Asesoría Comercial de la ficha No. 3167166 de la IET Comercial Caldas de municipio de Guamo			
CIUDAD Y FECHA:	Guamo, Junio 10 de 2025	HORA INICIO: 12:00 am	HORA FIN: 17:00
LUGAR Y/O ENLACE:	Aula 10-4 IET Comercial Caldas	SUBDIRECCIÓN SENA REGIONAL TOLIMA/ CENTRO: COMERCIO Y SERVICIOS	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Saludo y bienvenida. 2. Verificación de asistencia de los aprendices de la ficha No. 3167102 3. Activador cognitivo 4. Desarrollo de la competencia 5. Dudas e inquietudes. 6. Novedades 7. Cierre			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Impartir formación profesional integral de la técnica de Asesoría Comercial de la ficha No. 3167166 de la IET Comercial Caldas de municipio de Guamo			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
INSTITUCIÓN: IET COMERCIAL CALDAS TECNICO: ASESORIA COMERCIAL MUNICIPIO: GUAMO FICHA: 3167166 COMPETENCIA: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas. Actividades a realizar 1. Saludo y bienvenida Se da inició a la formación con el saludo por parte del instructor Richard Molina Poveda y lee la agenda que se va a llevar a cabo en la presente formación.			



2. Verificación de asistencia de los aprendices de la ficha No. 3167166.

Se procedió a realizar el llamado a lista y verificación de asistencia a la formación, para comprobar la asistencia de los aprendices de la ficha No. **3167166 de la IET Comercial Caldas municipio de Guamo**, en la formación en el técnico de Asesoría Comercial, se entrega el formato de asistencia GOR-F-085 V02, para que sea diligenciado por parte de cada uno de los aprendices que asiste a la formación SENA.

3. Activador cognitivo.

Se aplicó la reflexión inicial a los aprendices de la formación Asesoría Comercial de la ficha No. 3167166. a través del video: https://www.youtube.com/watch?v=W_yM7OkmHgM.

Los aprendices de la ficha No. 3167166 de la IET Comercial Caldas municipio de Guamo, participaron activamente con sus aportes.

4. Desarrollo de la competencia.

En este encuentro con los aprendices de la ficha No. **3167166 de la Comercial Caldas municipio de Guamo**. Se inició con el tema de **Análisis de la información**:

Se inició con el tema de **Identificación de Nichos de Mercado**:

Características del mercado

Debido a los rasgos que caracterizan el mercado, que es en donde se genera la aplicación de las estrategias de mercadeo y las condiciones de operación de los distintos oferentes de un bien o servicio en un mercado específico, se puede hablar de dos tipos de competencia:

Estrategias del mercado

La demanda de un mercado la constituyen diversos tipos de compradores con diferentes necesidades, como empresa se quiere llegarles a todos, pero no siempre se puede atender a todos o la mayoría como se quisiera, y unos clientes son atendidos mejor que otros.

Por tanto, cada empresa debe mirar a qué clientes puede atender mejor y que sean más rentables, para ello, se debe dividir el mercado y escoger a quien le se le puede llegar con el portafolio de productos que ofrece la compañía; este proceso según Kotler y Armstrong (2013), implica la segmentación de mercado, la selección de mercado meta, la diferenciación y el posicionamiento.

Luego de segmentado este mercado, se debe evaluar cómo poder llegarle a cada uno de esos segmentos definidos por la empresa, es ahí donde entran las estrategias. El pensamiento de Michael E. Porter citado por Fano (2015), describió la estrategia competitiva, como las



acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que, como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión. También es según el autor “la creación de una posición única y valiosa en el mercado”.

Existen diversos tipos de estrategias:

Participación del mercado

Desde el punto de vista de la empresa, el mercado es un ámbito donde hay que conquistar un espacio para "colocar" los productos o servicios. Por ejemplo, para bebidas colas qué espacio del mercado de bebidas pertenece a la empresa tanto en dinero como en unidades, y esto se expresa normalmente en términos relativos. El concepto de participación de mercados es una comparación de las ventas de una compañía con las ventas totales de la industria; y puede ser actual o potencial.

5. Novedades

No hubo novedades en la formación

6. Dudas e inquietudes

Dudas e inquietudes que surgían durante la formación a los aprendices de la formación Asesoría Comercial de la Institución Educativa Técnica Comercial Caldas de municipio de Guamo.

7. Cierre

Siendo las 17:00 m, se da por terminada la formación.

CONCLUSIONES

Se realizó la formación en las instalaciones dispuestas por la IET Comercial Caldas.
Se verificó la asistencia de los aprendices a la formación todos asistieron
Se efectuó el activador cognitivo donde todos los aprendices realizaron su respectivo aporte.
Se inició con la Inducción de los aprendices para iniciar este nuevo año.
Se despejaron las dudas e inquietudes.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
--------------------------------	--------------	--------------------	--



DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.				
ANEXOS				



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 10 DEL MES DE 00 DEL AÑO 2025										
OBJETIVO (S) Implementar formación profesional integral F 316186 IET Comercial Caldas										
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PUNTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL?)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TÉLEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Andrés Suarez To	1.672.703.609		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Andrés Suarez To
	Andrés Suarez To	1.672.703.609		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas	lorenzocorrea@caldas.gov.co	329529953		Andrés Suarez To
	Andrés Rodríguez	1.013.144.416		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Andrés Rodríguez
	Daniel Pomier	1.030.563.816		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Daniel Pomier
	Daniel Gamboa	1.430.364.203		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Daniel Gamboa
	Diana Rodríguez	1.488.984.532		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Diana Rodríguez
	Juan Carlos Gutiérrez	1.190.213.758		aprendiz	aprendiz	Caldas	gutiérrezjcarlos@caldas.gov.co	329529953		Juan Carlos Gutiérrez
	Natalia Gamboa	1.090.562.300		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Natalia Gamboa
	Leidy Tapia	1.024.488.388		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Leidy Tapia
	Leidy Tapia	1.024.488.388		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Leidy Tapia
	Anyelin Rodríguez	1.188.963.609		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Anyelin Rodríguez
	Anyelin Rodríguez	1.188.963.609		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Anyelin Rodríguez
	Emmanuel Rodríguez	1.090.562.300		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Emmanuel Rodríguez
	Nicol Corrales	1.100.382.921		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Nicol Corrales
	Orlando Silva			aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Orlando Silva

De acuerdo con la Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 10 DEL MES DE 06 DEL AÑO 2025										
OBJETIVO (S) Implementar formación profesional integral F 316186 IET Comercial Caldas										
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PUNTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL?)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TÉLEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Valery Acosta	1.188.963.609		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas	valeryacosta@caldas.gov.co	329529953		Valery Acosta
	Andrés Suarez To	1.672.703.609		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Andrés Suarez To
	Andrés Castaño	1.108.932.730		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas	lorenzocorrea@caldas.gov.co	329529953		Andrés Castaño
	Karen Ortiz	1.188.964.016		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Karen Ortiz
	Jeffrey Soza			aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Jeffrey Soza
	Alice Daniela F	1.188.966.124		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas	aliceplorosa@gmail.com	329529953		Alice Daniela F
	Natalia Pomier	1.030.563.816		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Natalia Pomier
	Leidy Tapia	1.024.488.388		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Leidy Tapia
	Daniel Pomier	1.030.563.816		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Daniel Pomier
	Jefferson Arango	1.108.932.730		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Jefferson Arango
	Fernando Mejía	1.108.932.730		aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Fernando Mejía
	Yolanda Mejía			aprendiz	aprendiz	I.E.T.C. Caldas		329529953		Yolanda Mejía
	Edith Rodríguez	1.013.144.416		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Edith Rodríguez
	Diana Rodríguez	1.488.984.532		aprendiz	aprendiz	Caldas		329529953		Diana Rodríguez
	Juan Carlos Gutiérrez	1.190.213.758		aprendiz	aprendiz	Caldas	gutiérrezjcarlos@caldas.gov.co	329529953		Juan Carlos Gutiérrez

De acuerdo con la Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

GOR-F-084 V02

