



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

| | | | | | | | |
|---|--|---|--|-----------------------|----------------|-------------------|----|
| Código Proyecto SOFIA: | 2818098 | Código del Programa SOFIA: | 621102 | Versión del Programa: | 1 | Fichas asociadas: | 2 |
| 1.1 Centro de Formación: | CENTRO DE LA INDUSTRIA, LA EMPRESA Y LOS SERVICIOS | | 1.2 Regional: | | REGIONAL HUILA | | |
| 1.3 Nombre del proyecto: | IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN COMERCIAL DE NEGOCIOS VERDES PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA. | | | | | | |
| 1.4 Programa de Formación al que da respuesta: | GESTION COMERCIAL DE NEGOCIOS VERDES | | | | | | |
| 1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses): | 27 | | | | | | |
| 1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe) | SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA | | | | | | |
| 1.7 Palabras claves de búsqueda: | Negocios verdes, Sostenibilidad, Ventas, Plan Comercial, Biocomercio, Desarrollo sostenible, Productos, Servicios, Cadena de valor, Cadena de suministro, Impacto ambiental. | | | | | | |
| 1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación: | 63 | 1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia | 1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto: | | | | 62 |
| | | | 1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto: | | | | 0 |
| | | | 1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto: | | | | 1 |

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

Uno de los principales retos en el mundo es el fortalecimiento del desempeño ambiental en las actividades económicas y la inclusión de aspectos sociales en el sector productivo, buscando, disminuir los impactos ambientales en las actividades productivas y comerciales, permitiendo así un aprovisionamiento ético y un comercio justo. Es así como, se involucran el principio de sostenibilidad (económica, social y ambiental), permitiendo procesos sostenibles e inclusivos en las empresas.

Colombia es un país biodiverso, concentrando un alto potencial para desarrollar iniciativas como el plan nacional de negocios verdes (MinAmbiente 2014), la política de producción y consumo, y la política para el desarrollo comercial de la biotecnología a partir del uso sostenible de la biodiversidad (Conpes 3697). Sin embargo, en la actualidad la falta de articulación interinstitucional no permite superar barreras, limitando el uso y aprovechamiento de la biodiversidad enmarcada en programas, planes y proyectos a nivel nacional. Adicionalmente las condición socio-económica del país está caracterizada por un frágil desarrollo social, fruto de la falta de encadenamientos productivos y de una economía de tránsito, reflejada en el



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

sector primario y una manufactura con servicios de poco valor agregado. De otra parte, no se cuenta con productos potenciales los cuales incluyen los cafés especiales, las frutas, los productos forestales, turismo, gastronomía, las flores exóticas y los follajes tropicales, ideales para la cumplir con la demanda de mercados especializados, siempre y cuando, las prácticas productivas garanticen el uso, manejo y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales de las regiones. Lo anterior, constituye una gran oportunidad para el desarrollo de iniciativas sostenibles, pero también representa la principal dificultad al momento de tener acceso a cadenas de comercialización, ya que se requiere un conocimiento y una especialización, aún no apropiada por la mayoría de los pequeños productores. Por lo anterior, se hace necesario fortalecer las competencias del talento humano inmerso en el sector de Gestión Comercial de Negocios Verdes, que puedan dar respuesta oportuna y de calidad a la problemática existente a través del siguiente interrogante: ¿Cómo implementar un plan comercial de negocios verde para productos y servicios del departamento del Huila?

2.2 Justificación del proyecto

Según el Programa Biocomercio Sostenible del Instituto Humboldt existen aproximadamente más de 1.500 empresas dedicadas a trabajar con la biodiversidad nativa en las cuatro categorías del Biocomercio. También, vale la pena mencionar que la misma investigación concluyó que el 51% de las empresas de Biocomercio se encuentran en etapa de despegue, el 20% en inversión inicial, el 18% en consolidación, el 10% en expansión y el 1% restante en liquidación.

La figura jurídica más frecuente para estas empresas es la Asociación, con una representación del 19%, sin embargo, un 37% de las iniciativas no tienen una figura legal, lo cual se observa en la respuesta que el 19% de las iniciativas no están constituidas legalmente y el 18% cuya figura es persona natural. Por otro lado, el estudio concluyó que la mayoría de las empresas de Biocomercio en Colombia centran sus ventas a nivel local y solo un 16% de estas lo hacen a nivel internacional.

El gobierno nacional, ha implementado diferentes estrategias para fomentar el uso sostenible de la biodiversidad en procesos productivos vinculados a las categorías de producto de los negocios verdes; entre ellas se encuentran la creación del primer programa Nacional de Biocomercio 2014- 2024 y el Plan Nacional de Negocios Verdes, que desde su concepción estratégica tiene como visión que para el año 2025 los Negocios Verdes estarán posicionados y consolidados como un nuevo renglón estratégico de impacto en la Economía Nacional. (MinAmbiente).

Para el caso del departamento del Huila, su agenda de productividad y competitividad prioriza el fortalecimiento del turismo ecológico y cultural para el mercado doméstico e internacional. A su vez, según el CODECI, las demandas territoriales han centrado sus apuestas en implementar ambientes de aprendizaje, investigación e innovación en establecimientos educativos que fortalezcan los negocios verdes.

Esto se traduce en demandas por una educación para la productividad y la competitividad, y por un sistema regional de formación alineado a la realidad de los sectores. En este sentido, se torna fundamental que los procesos de formación estén articulados a las capacidades actuales del país y sus regiones; además de responder a las características de la demanda de formación en los diferentes sectores y las particularidades socio productivas de las subregiones.

2.3 Objetivo general

Implementar un plan comercial de negocios verdes para productos y de servicios del Departamento del Huila.

2.4 Objetivos específicos

Diagnosticar la situación actual de los negocios verdes en la región.

Construir el plan de comercialización del producto o servicio verde.

Ejecutar modelo de integración de la cadena de suministros según el producto o servicio verde.

Evaluar los resultados del plan de comercialización.

2.5 Alcance

2.5.1 Beneficiarios del proyecto

1. Aprendices del programa de formación Tecnólogos en Negocios Verdes. 2. Empresas del sector productivo - Mypimes. 3. Empresarios. 4. Consumidores o usuarios. 5. Comunidad. 6. Estado



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

2.5.2 Impacto

| | |
|--------------|---|
| Social: | El fortalecimiento de la competitividad, productividad y sostenibilidad de las propuestas de negocios verdes en Colombia, favorecerá la disponibilidad de empleos directos e indirectos impactando favorablemente la calidad de vida. |
| Económico: | Dar respuesta a las exigencias económicas de las nuevas políticas comerciales frente a la sostenibilidad y el desarrollo de sectores de talla mundial. |
| Ambiental: | Sensibilizar sobre la nueva cultura empresarial para la implementación de buenas prácticas ambientales según normas, acuerdos y políticas nacionales de los Negocios verdes. |
| Tecnológico: | Involucrar las nuevas tecnologías en los procesos de comercialización de productos y servicios asociados a los Negocios verdes. |

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución

Falta de compromiso por parte del empresario para dar cumplimiento a la normatividad vigente.
Poca difusión y conocimiento de las iniciativas de Negocios verdes a nivel nacional e internacional.
Falta de interés por parte de los productores para desarrollar planes de negocios
Baja cultura frente al consumo responsable con relación a la variable ambiental

2.5.4. Productos o resultados del proyecto

Informe diagnóstico
Plan comercial del producto o servicio de negocio verde.
Protocolo de la cadena de suministro.
Informe final

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica

| | |
|---|----|
| El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo? | SI |
| El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente? | SI |
| El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso? | SI |
| Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor? | SI |
| Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado? | SI |

2.7 Valoración Productiva

| | |
|--|----|
| Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial? | SI |
| Viabilidad de proyecto para plan de negocio? | SI |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

3. Planeación del proyecto

| 3.1. Fases del Proyecto | 3.2. Actividades del Proyecto | 3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación) | 3.4. Competencia Asociada |
|-------------------------|---|---|--|
| ANÁLISIS | 1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL | 609190 - RA APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL. | 240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609191 - RA3 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO. | 240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609192 - RA2 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL. | 240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609193 - RA4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL. | 240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609194 - RA1 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL. | 240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609246 - RA1. CARACTERIZAR EL ENTORNO AMBIENTAL CUMPLIENDO CON ESTÁNDARES NORMATIVOS NACIONALES. 144H | 220201089 - Estructurar sistema de gestión ambiental según procedimiento técnico y normativa |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | |
|----------|---|--|--|
| | ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | | |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609247 - RA2. ESTRUCTURAR PROPUESTA AMBIENTAL TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVA Y PROTOCOLOS DE PRODUCCIÓN LIMPIA. 240H | 220201089 - Estructurar sistema de gestión ambiental según procedimiento técnico y normativa |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609248 - RA1. CLASIFICAR NEGOCIOS VERDES DE ACUERDO CON PARÁMETROS DE CALIDAD Y MARCO DE REFERENCIA. 240H | 220201082 - Categorizar negocios sostenibles según criterios verdes y normativa |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609257 - RA1 PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APOORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ. | 240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609258 - RA2 ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APOORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL. | 240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609259 - RA4 CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS. | 240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609260 - RA3 PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA VIGENTE. | 240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | |
|----------|---|---|--|
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609265 - RA2 ESTRUCTURAR EL PROYECTO DE ACUERDO A CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN. | 240201064 - Orientar investigación formativa según referentes técnicos |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609266 - RA4 PROPONER SOLUCIONES A LAS NECESIDADES DEL CONTEXTO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN. | 240201064 - Orientar investigación formativa según referentes técnicos |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609267 - RA3 ARGUMENTAR ASPECTOS TEÓRICOS DEL PROYECTO SEGÚN REFERENTES NACIONALES E INTERNACIONALES. | 240201064 - Orientar investigación formativa según referentes técnicos |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609268 - RA1 ANALIZAR EL CONTEXTO PRODUCTIVO SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES. | 240201064 - Orientar investigación formativa según referentes técnicos |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609269 - RA4 PROPONER ACCIONES DE MEJORA FRENTE A LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS DE ACUERDO CON EL PROBLEMA PLANTEADO. | 240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609270 - RA1 IDENTIFICAR MODELOS MATEMÁTICOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL PROBLEMA PLANTEADO EN CONTEXTOS SOCIALES Y PRODUCTIVO. | 240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O | 609271 - RA2 PLANTEAR PROBLEMAS MATEMÁTICOS A PARTIR DE SITUACIONES GENERADAS EN EL CONTEXTO SOCIAL Y | 240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | |
|----------|---|---|--|
| | SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | PRODUCTIVO. | sociales y personales. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609272 - RA3 RESOLVER PROBLEMAS MATEMÁTICOS A PARTIR DE SITUACIONES GENERADAS EN EL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO. | 240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609274 - RA1 COMPRENDER INFORMACIÓN SOBRE SITUACIONES COTIDIANAS Y LABORALES ACTUALES Y FUTURAS A TRAVÉS DE INTERACCIONES SOCIALES DE FORMA ORAL Y ESCRITA. 48H | 240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609287 - RA2 SOLUCIONAR PROBLEMAS ASOCIADOS CON EL SECTOR PRODUCTIVOS CON BASE EN LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA FÍSICA. | 220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609288 - RA1 IDENTIFICAR LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA FÍSICA EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO AL CONTEXTO PRODUCTIVO. | 220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609289 - RA4 PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA FÍSICA. | 220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. |
| ANÁLISIS | 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 609290 - RA3 VERIFICAR LAS TRANSFORMACIONES FÍSICAS DE LA MATERIA UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS. | 220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | REGIÓN. | | |
|-----------|---|--|---|
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609182 - RA3. DEFINIR LA ESTRATEGIA COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE MERCHANDISING. 144H | 260101021 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609183 - RA2. ESTRUCTURAR PORTAFOLIO DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO META. 96H | 260101021 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609185 - RA1. DEFINIR POTENCIAL DE CLIENTES DE ACUERDO CON LAS METAS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN. 96H | 260101021 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609252 - RA3. ESTRUCTURAR PROPUESTA PARA NEGOCIO VERDE, DE ACUERDO CON DIAGNÓSTICO DE MERCADO. 144H | 260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609254 - RA3. COSTEAR LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA Y COMERCIAL. 96H | 210101067 - Planear integración de cadenas de suministro según normativa y modelos de gestión |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609261 - 03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales. | 210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609262 - 01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo. | 210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609263 - 04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza. | 210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN | 609264 - 02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los | 210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | derechos humanos y fundamentales en el trabajo. | convenios internacionales. |
|------------|--|---|---|
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609275 - RA4 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL USO DE EXPRESIONES, ESTRUCTURAS Y DESEMPEÑO SEGÚN LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE FORMULADOS PARA EL PROGRAMA. 48H | 240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609278 - RA3 DISCUTIR SOBRE POSIBLES SOLUCIONES A PROBLEMAS DENTRO DE UN RANGO VARIADO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES. 96H | 240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609279 - RA1 ANALIZAR LOS COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS, INTENCIONALIDAD Y CONTEXTO. | 240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO. |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609280 - RA4 ESTABLECER PROCESOS DE ENRIQUECIMIENTO LEXICAL Y ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO. | 240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO. |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609281 - RA2 ARGUMENTAR EN FORMA ORAL Y ESCRITA ATENDIENDO LAS EXIGENCIAS Y PARTICULARIDADES DE LAS DIVERSAS SITUACIONES COMUNICATIVAS MEDIANTE LOS DISTINTOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN. | 240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO. |
| EJECUCIÓN | 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 609282 - RA3 RELACIONAR LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD. | 240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO. |
| EVALUACIÓN | 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO DE | 609184 - RA4. REALIZAR PROCESO DE NEGOCIACIÓN CUMPLIENDO CON PROTOCOLOS TÉCNICOS. 144H | 260101021 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos |
| EVALUACIÓN | 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO DE | 609256 - RA4. VALORAR EL MODELO DE INTEGRACIÓN SEGÚN EL DESEMPEÑO DE LOS ACTORES DE LA CADENA DE SUMINISTRO. 96H | 210101067 - Planear integración de cadenas de suministro según normativa y modelos de gestión |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | |
|------------|--|--|---|
| EVALUACIÓN | 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO DE | 609276 - RA5 PRESENTAR UN PROCESO PARA LA REALIZACIÓN DE UNA ACTIVIDAD EN SU QUEHACER LABORAL DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS DESDE SU PROGRAMA DE FORMACIÓN. 48H | 240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS |
| EVALUACIÓN | 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO DE | 609277 - RA6 EXPLICAR LAS FUNCIONES DE SU OCUPACIÓN LABORAL USANDO EXPRESIONES DE ACUERDO AL NIVEL REQUERIDO POR EL PROGRAMA DE FORMACIÓN. 48H | 240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS |
| EVALUACIÓN | 6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO | 568220 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN | 999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609186 - RA4 IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA. | 230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609187 - RA1 DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. | 230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609188 - RA3 EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL. | 230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609189 - RA2 PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE | 230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609195 - RA3 REALIZAR SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO AL DESARROLLO DE LOS PLANES Y PROGRAMAS AMBIENTALES Y SST, SEGÚN EL ÁREA DE DESEMPEÑO. | 220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, | 609196 - RA4 PROPONER ACCIONES DE MEJORA PARA EL MANEJO AMBIENTAL Y EL CONTROL DE | 220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | |
|------------|--|--|---|
| | SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | LA SST, DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE TRABAJO, COLABORATIVO, COOPERATIVO Y COORDINADO EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. | EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609197 - RA2 IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES Y DE LOS ACCIDENTES Y ENFERMEDADES DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN. | 220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609198 - RA1 ANALIZAR LAS ESTRATEGIAS PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES Y DE LOS ACCIDENTES Y ENFERMEDADES LABORALES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y EL ENTORNO SOCIAL. | 220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609249 - RA2. DEFINIR OPORTUNIDADES PARA EL NEGOCIO VERDE SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y EL CONTEXTO REGIONAL. 96H | 220201082 - Categorizar negocios sostenibles según criterios verdes y normativa |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609250 - RA2. PROCESAR INFORMACIÓN DEL MERCADO, CUMPLIENDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS. 240H | 260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609251 - RA1. DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN DEL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO A COMERCIALIZAR. 144H | 260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609253 - RA1. DEFINIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON EL PLAN COMERCIAL DE LA EMPRESA. 144H | 210101067 - Planear integración de cadenas de suministro según normativa y modelos de gestión |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609255 - RA2. DETERMINAR EL PROCESO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DEL PRODUCTO VERDE DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA. 144H | 210101067 - Planear integración de cadenas de suministro según normativa y modelos de gestión |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609273 - RA2 INTERCAMBIAR OPINIONES SOBRE SITUACIONES COTIDIANAS Y LABORALES ACTUALES, PASADAS Y FUTURAS EN CONTEXTOS SOCIALES ORALES Y ESCRITOS. | 240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO |

| | | | |
|------------|--|--|--|
| | REGIONAL | | EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS. |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609283 - RA3 EVALUAR LOS RESULTADOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS. | 220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609284 - RA2 APLICAR FUNCIONALIDADES DE HERRAMIENTAS Y SERVICIOS TIC, DE ACUERDO CON MANUALES DE USO, PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y BUENAS PRÁCTICAS. | 220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609285 - RA1 ALISTAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. | 220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información |
| PLANEACIÓN | 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 609286 - RA4 OPTIMIZAR LOS RESULTADOS, DE ACUERDO CON LA VERIFICACIÓN. | 220501046 - Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información |

| | | | |
|--|----|---|----|
| 3.5 Organización del proyecto | | | |
| 3.5.1 No. Instructores requeridos | 18 | 3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto | 30 |
| 3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido | | | |
| Ambientes propicios para el manejo de la comunicación asertiva, ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal con capacidad para 36 personas, mesas y 36 Sillas ergonómicas, contando con elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente | | | |

| 3.7. Recursos estimados | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|--|-------|-------------|--------------|-------------------------------|-------|----------|----------|-------------------------------------|-------|----------|----------|
| Actividades del proyecto | Duración (Meses) | Equipos / Herramientas | | | | Talento Humano (Instructores) | | | | Materiales de formación consumibles | | | |
| | | Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total | Especialidad | Cant. | V. Unit. | V. Total | Descripción | Cant. | V. Unit. | V. Total |
| 1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA | 1 | Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | | | | | | | | |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|-----|-------------|--------------|----------------------------------|----|----------|-------------|-----------------------|---|---------|---------|
| INSTITUCIONAL | | | | | | | | | | | | | |
| 1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL | 1 | | | | | EQUIPO DE INSTRUCTORES INDUCCIÓN | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | Televisor Smart TV con salida HDMI y memoria USB | 1 | € 2.142.000 | € 2.142.000 | | | | | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | | | | | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | Tablero Acrílico | 1 | € 476.000 | € 476.000 | | | | | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | Instructor técnico Mercadeo y/o administrador | 240 | € 23.725 | € 5.694.000 | | | | | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES | 7 | | | | | | | | | Borrador para tablero | 3 | € 3.000 | € 9.000 |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|---|----|----------|-------------|-------------------|----|---------|----------|
| PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | | | | | | | | | | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | | | | | Marcador Borrable | 10 | € 1.000 | € 10.000 |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | Instructor transversal ética | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | Instructor transversal matematicas | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | Instructor Bilinguismo | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | Instructor transversal ciencias naturales | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE | 7 | | | | | Instructor transversal Emprendimiento | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|----|-------------|--------------|---|-----|----------|-------------|-------------------|-----|---------|-----------|
| PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | | | | | | | | | | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | Instructor técnico apoyo Ambiental - Trabajo en campo | 384 | € 23.725 | € 9.110.400 | | | | |
| 2. DIAGNOSTICAR EL POTENCIAL REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS VERDES, DE ACUERDO CON EL ENTORNO AMBIENTAL Y LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN. | 7 | | | | | Instructor transversal investigación | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | Televisor Smart TV con salida HDMI y memoria USB | 1 | € 2.142.000 | € 2.142.000 | | | | | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | | | | | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | Tablero Acrílico | 1 | € 476.000 | € 476.000 | | | | | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS | 6 | | | | | | | | | Cartulina surtida | 490 | € 1.000 | € 490.000 |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|-----|----------|--------------|-------------------|----|---------|-----------|
| OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | | | | | | | | | | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | | | | | Cinta pegante | 35 | € 3.000 | € 105.000 |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | | | | | Marcador Borrable | 5 | € 1.000 | € 5.000 |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | Instructor técnico | 480 | € 23.725 | € 11.388.000 | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | Instructor transversal Actividad física | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | Instructor Transversal TIC | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | Instructor transversal SST y Medio Ambiente | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 3. DEFINIR LA VIABILIDAD COMERCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, SEGÚN LAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO REGIONAL | 6 | | | | | Instructor Bilinguismo | 96 | € 23.725 | € 2.277.600 | | | | |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|----|-------------|--------------|--|--|--|--|---------|----|---------|-----------|
| NEGOCIO REGIONAL | | | | | | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | Televisor Smart TV con salida HDMI y memoria USB | 1 | € 2.142.000 | € 2.142.000 | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | Software Prototipado | 31 | € 178.500 | € 5.533.500 | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | Tablero Acrílico | 1 | € 476.000 | € 476.000 | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Tijeras | 35 | € 6.000 | € 210.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Post it | 30 | € 2.000 | € 60.000 |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|--|--|--|-----------------------------------|-----|----------|-----------|
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Cinta de enmascarar | 35 | € 2.000 | € 70.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Fomi | 70 | € 3.000 | € 210.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Caja borrador nata x 100 unidades | 2 | € 15.000 | € 30.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Sacapuntas | 35 | € 1.000 | € 35.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Cartón paja | 250 | € 2.000 | € 500.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Esferos | 200 | € 2.000 | € 400.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE | 6 | | | | | | | | | Regla | 35 | € 2.000 | € 70.000 |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--------------------------|----|----------|-----------|
| DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | | | | | | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Bisturí | 35 | € 2.000 | € 70.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Pegante liquido | 70 | € 2.000 | € 140.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Caja lápiz x 12 unidades | 12 | € 12.000 | € 144.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Borrador para tablero | 3 | € 3.000 | € 9.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Marcador Borrable | 5 | € 1.000 | € 5.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE | 6 | | | | | | | | | Papel Iris | 70 | € 1.000 | € 70.000 |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--------------------------------------|-----|----------|-------------|
| PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | | | | | | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Marcador permanente | 120 | € 2.000 | € 240.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Resaltadores | 200 | € 2.000 | € 400.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Cartulina surtida | 490 | € 1.000 | € 490.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Caja de colores | 31 | € 54.000 | € 1.674.000 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Instructor Bilinguismo | 144 | € 23.725 | € 3.416.400 |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | | | | | Instructor de Derechos fundamentales | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|----|-------------|--------------|-------------------------|-----|----------|--------------|-------------------|---|---------|----------|
| CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | | | | | | | | | | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | Instructor Comunicación | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | | | | |
| 4. DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO VERDE, TENIENDO EN CUENTA EL PLAN COMERCIAL. | 6 | | | | | Instructor técnico | 574 | € 23.725 | € 13.618.150 | | | | |
| 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO | 1 | Televisor Smart TV con salida HDMI y memoria USB | 1 | € 2.142.000 | € 2.142.000 | | | | | | | | |
| 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO | 1 | Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | | | | | | | | |
| 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO | 1 | Tablero Acrílico | 1 | € 476.000 | € 476.000 | | | | | | | | |
| 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO | 1 | | | | | | | | | Marcador Borrable | 5 | € 2.000 | € 10.000 |
| 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO | 1 | | | | | Instructor bilinguismo | 96 | € 23.725 | € 2.277.600 | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--------------------|-----|----------|-------------|---|---|-------------|-------------|
| LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO DE INTEGRACIÓN. | | | | | | | | | | | | | |
| 5. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO VERDE, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN COMERCIAL Y EL MODELO | 1 | | | | | Instructor técnico | 240 | € 23.725 | € 5.694.000 | | | | |
| 6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO | 6 | | | | | | | | | Instructor encargado de hacer seguimiento a la etapa productiva | 1 | € 3.997.000 | € 3.997.000 |

| 3.7.1 Detalle de los recursos estimados | | | | |
|---|----------|----------------|---------------------|---------------------------------------|
| Herramientas | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Fuente Recurso |
| Software Prototipado | 31 | € 178.500 | € 5.533.500 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor técnico Mercadeo y/o administrador | 240 | € 23.725 | € 5.694.000 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Tablero Acrílico | 1 | € 476.000 | € 476.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Total: | | | € 11.703.500 | |

| Equipos | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Fuente Recurso |
|--|----------|----------------|----------------------|--------------------------------------|
| Televisor Smart TV con salida HDMI y memoria USB | 1 | € 2.142.000 | € 2.142.000 | COMPRA MAQUINARIA EQUIPO |
| Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO |
| Equipos de computo para los aprendices | 31 | € 2.380.000 | € 73.780.000 | COMPRA MAQUINARIA EQUIPO |
| Total: | | | € 149.702.000 | |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| Materiales | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Fuente Recurso |
|---|----------|----------------|-------------|---------------------------------------|
| Resaltadores | 200 | € 2.000 | € 400.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Marcador Borrable | 10 | € 1.000 | € 10.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Caja lápiz x 12 unidades | 12 | € 12.000 | € 144.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Caja de colores | 31 | € 54.000 | € 1.674.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Pegante liquido | 70 | € 2.000 | € 140.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Papel Iris | 70 | € 1.000 | € 70.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Cinta de enmascarar | 35 | € 2.000 | € 70.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Sacapuntas | 35 | € 1.000 | € 35.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Caja borrador nata x 100 unidades | 2 | € 15.000 | € 30.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor encargado de hacer seguimiento a la etapa productiva | 1 | € 3.997.000 | € 3.997.000 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Post it | 30 | € 2.000 | € 60.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Borrador para tablero | 3 | € 3.000 | € 9.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Marcador Borrable | 5 | € 2.000 | € 10.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Marcador Borrable | 5 | € 1.000 | € 5.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Cinta pegante | 35 | € 3.000 | € 105.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Esferos | 200 | € 2.000 | € 400.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Fomi | 70 | € 3.000 | € 210.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Tijeras | 35 | € 6.000 | € 210.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Cartón paja | 250 | € 2.000 | € 500.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | |
|---------------------|-----|---------------|--------------------|---------------------------------------|
| Marcador permanente | 120 | € 2.000 | € 240.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Bisturí | 35 | € 2.000 | € 70.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Cartulina surtida | 490 | € 1.000 | € 490.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Regla | 35 | € 2.000 | € 70.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| | | Total: | € 8.949.000 | |

| Talento Humano | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Fuente Recurso |
|---|----------|----------------|--------------|------------------------------------|
| Instructor Bilinguismo | 96 | € 23.725 | € 2.277.600 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor Comunicación | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor técnico | 480 | € 23.725 | € 11.388.000 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| EQUIPO DE INSTRUCTORES INDUCCIÓN | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | REMUNERACION SERV TECNIC FORM PROF |
| Instructor transversal ciencias naturales | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor técnico | 240 | € 23.725 | € 5.694.000 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor transversal matematicas | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor bilinguismo | 96 | € 23.725 | € 2.277.600 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor Bilinguismo | 144 | € 23.725 | € 3.416.400 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor de Derechos fundamentales | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor Bilinguismo | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor transversal investigación | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor transversal Emprendimiento | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

| | | | | |
|---|-----|---------------|---------------------|----------------------------------|
| Instructor transversal ética | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor técnico apoyo Ambiental - Trabajo en campo | 384 | € 23.725 | € 9.110.400 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor Transversal TIC | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor transversal SST y Medio Ambiente | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor transversal Actividad física | 48 | € 23.725 | € 1.138.800 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| Instructor técnico | 574 | € 23.725 | € 13.618.150 | HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL |
| | | Total: | € 61.447.750 | |

4. Rubros presupuestales

| Recurso | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto |
|-------------------------|----------|----------------|----------------------|---|
| Equipos | 1 | € 75.000.000 | € 75.000.000 | COMPRA MAQUINARIA EQUIPO |
| Herramientas | 1 | € 10.000.000 | € 10.000.000 | ADECUACION DE CONSTRUCCIONES |
| Materiales de Formación | 1 | € 25.000.000 | € 25.000.000 | MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL |
| Talento Humano | 13 | € 6.205.000 | € 80.665.000 | CONTRATACION INSTRUCTORES |
| | | Total: | € 190.665.000 | |

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

| Nombre | Especialidad | Nombre Centro | Regional |
|----------------|--|--|----------------|
| MELISSA TORRES | INSTRUCTORA PROFESIONAL EN MERCADEO, PUBLICIDAD Y VENTAS | CENTRO DE LA INDUSTRIA, LA EMPRESA Y LOS SERVICIOS | REGIONAL HUILA |



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

KAROL JOHANA ZAMBRANO

EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR

CENTRO DE LA INDUSTRIA, LA EMPRESA Y LOS
SERVICIOS

REGIONAL HUILA

