PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica noviembre de 2020

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1355547**
instrutor G08
Centro Agroemprearial
aguachica

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de noviembre 2020

Referencia: No **1355547** del año 2020

OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ , identificado con la cédula de ciudadanía No. 18.926.992 de aguachica Cesar, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Programa Sena Emprende Rural SER, 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: 1) UN PRIMER PAGO EN EL MES DE FEBRERO POR VALOR DE DOS MILLONES DOSCIENTOS VEINTIOCHO MIL CUATROCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE. (2.228.490), 2) NUEVE (9) PAGOS IGUALES EN LOS MESES DE MARZO A NOVIEMBRE POR VALOR DE TRES MILLONES SETECIENTOS CATORCE MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/CTE. (3.714.150) CADA UNO. 3) UN ULTIMO PAGO EN EL MES DE DICIEMBRE POR VALOR DE UN MILLON CUATROCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS SESENTA PESOS M/CTE. (1.485.660)

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal como instructor en el área de emprendimiento para impartir formación profesional integral presencial en el Programa Sena Emprende Rural – SER del Centro Agroempresarial en el Departamento del Cesar.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los	Se relizo planeación mensual en los programas de formación en la línea de emprendimiento por medio de secciones	https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8

	lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento.	virtuales desescolarizadas, para el segundo semestre del año 2020. Establecidas por la líder del programa sena emprende rural ser para dar cumplimiento a las metas proyectadas en el centro Agroempresarial Aguachica en la presente vigencia,deacuerdo a las condiciones por la emergencia sanitaria generada por el covid 19. Se realizo socialización de protocolo de bioseguridad	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QMLY8f4QLc2JKfNttHuOoAVPoH521pAR
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores de emprendimiento; debidamente costeados y con actividades	Se organizaron los grupos de trabajo para el desarrollo de las actividades de manera virtual contempladas en las guias de aprendizaje a través del grupos de whatsapp. Se realizaron los ajustes pertinentes por área a las guias de aprendizajes, planeación pedagógica y los proyectos formativos, teniendo en cuenta estrategias pedagógicas de acuerdo a las condiciones por la emrgencia sanitaria.	Guía de aprendizajes ,planeación pedagogicay proyectos formativos disponibles en el drive https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8

	definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.		
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de 'formación por proyectos" de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos en la guía para la ejecución del programa SER.	Formular los proyectos formativos, las guias de aprendizajes para los programas siguientes: Emprendedor en elaboración de derivados lacteos.municipio Chimichagua corregimiento la mata,ficha 2173787 código empresa 1498628. Emprendedor en elaboración de derivados lácteos, municipio Pailitas ficha 2173785 código empresa 1498144 Emprendedor en procesamiento artesanal de derivados frutas y hortalizas, municipio Chimichagua ficha.2173781.codigo empresa.1498629. Emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales,municipio chimichagua,ficha.2171533.codigo empresa 1497153	Ajustes de proyecto formativos y guias de aprendizajes https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8

		Emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales municipio Pelaya corregimiento costilla, ficha.2173773 código empresa 1498142 Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales municipio Aguachica,ficha 2173788 código empresa 1498147.	
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones	Usar la plataforma sofia plus para el registro, control y verificación de	Registro en sofia plus http:/oferta.senasofiaplus.edu.co /sofia-oferta/registro.html

	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, geosena y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades especificas, entregando informes al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa ser de su centro de formación o quien cumpla sus funciones	las acciones en los procesos de formación Se organizaron grupos de trabajo por WhatsApp para asi poder realizar las actividades y talleres de las diferentes formaciones en cada municipio y/o vereda y por ende seguimiento a las formaciones. Se enrruto y se asoció los aprendices. Debidamente matriculados,reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras acciones.	
5	En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de emprendimiento: ¨autoconsumo y negocios rurales¨ de la fase I del programa SER.	Se entregaron materiales de formación de primero y segundo semestre del presente año, de las fichas 2084152emprendedor en produccion de pollo en pie municipio chiriguana vereda la sierra- ficha 22084180 emprendedor en produccion y elaboración de queso y productos fermentados municipio	Evidencias disponibles en el driver https://drive.google.com/folderview?id=1Yx78lRJrlBVCKYoFPpP06JxA4ZVgy5u8

		chimichagua-ficha 2173787 emprendedor en elaboración de derivados lácteos la mata chimichagua ficha 2173785 emprendeor en elaboración de derivados lácteos pailitas ficha 2173781 emprendedor en produccion de frutas y hortalizas chimichagua ficha 2084187 emprendedor en elaboración de derivados lácteos san roque curumani	
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Reportar a la líder del programa ser las actividades programadas en los grupos de WhatsApp,para realizar formación desescolarizada con los aprendices de las siguientes fichas 2171533,2173773,2173788,2173785,2173787,2173781.donde la líder esta incluida para hacer seguimiento a las formaciones de los programas en ejecución, debido a la emergencia sanitaria por el covid 19.	Evidencias disponibles en el driver https://drive.google.com/drive/folders/1TMFiif8xBAk8IHoKEeeo_g3Rhdz16N7O

7	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER.	No aplica	No aplica
8	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.	NO APLICA	No aplica
9	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión	NO APLICA	No aplica

	empresarial y financiera cuando se requiera		
10	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.	Se realizo el diagnostico inicial fase 1,relación de emprendedores,model o canvas, estructura organizacional y administrativa, seguimiento y gestión, requerimiento de la inversión y analices financiero en el primer semestre 2020	https://drive.google.com/folderview?id=104N-geYd6YDMi2YPX-PYfD1ANHU1YMyU
11	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	Se llevo a cabo el proceso de formación horientacion en la metodología one village one product-ovop Colombia. Se finalizo la formación con la licenciada Esther desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor sena.	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QhwHfoyj7wLJQU2ddZYuWdnk-j3rF9rg https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QMb8DrDQMagkX-vxQPwYB1Lga3KvR7a7
	Apoyar la identificación y	NO APLICA	No aplica

12	sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.		
13	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.	NO APLICA	No aplica
14	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el sena, bajo la clase de riesgo tipo dos relacionada con labores de emprendimiento	No aplica	No aplica
15	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro ser deacuerdo a los lineamientos del programa ser	No aplica	No aplica

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.	155	CHIRIGUANA	20-11-2020	20-11-2020
2.	156	CHIMICHAGUA	21-11-2020	21-11-2020

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*
Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, **2326877611 r**ecibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL pagada por nuevo SOI correspondiente al mes de octubre (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (10) folios

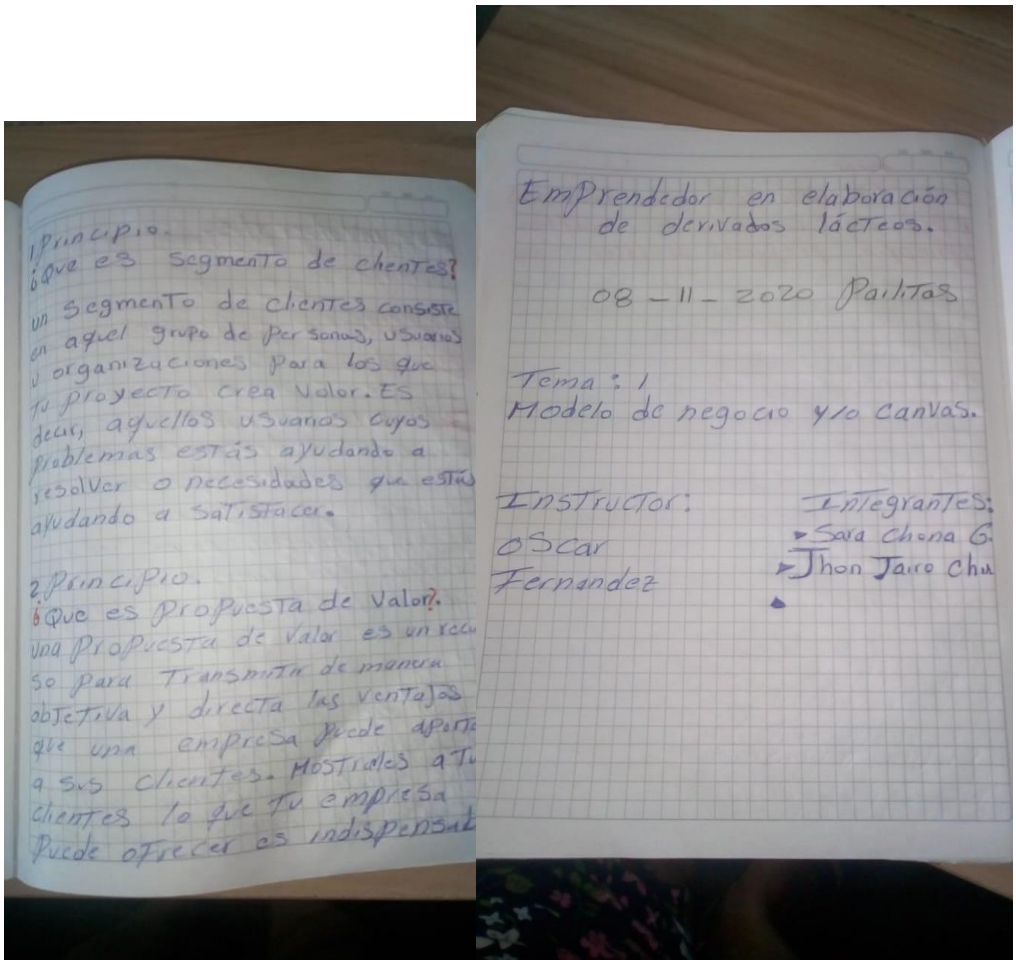
Cordialmente,

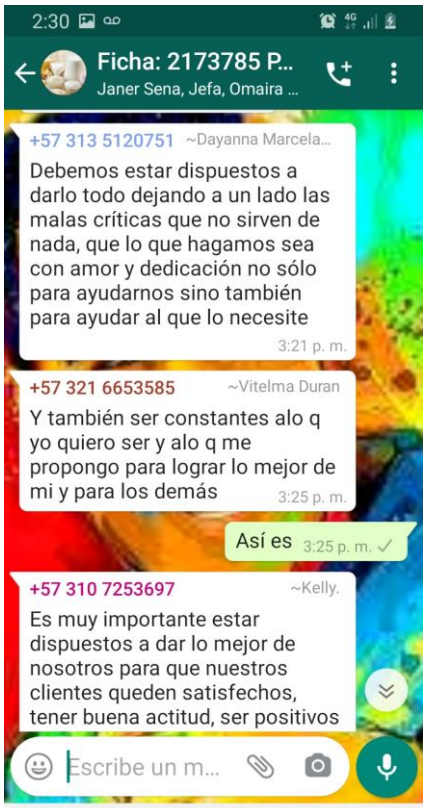
OSCAR FERNADEZ GONZALEZ
Contratista
C.C. No. 18.926.992 de aguchica cesar

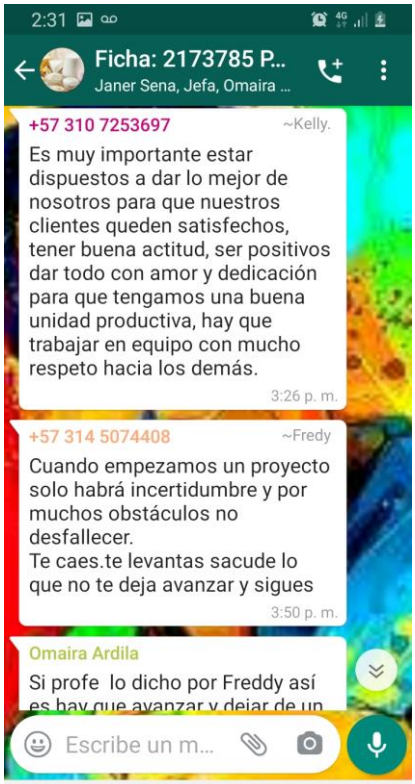
Recibí a satisfacción:

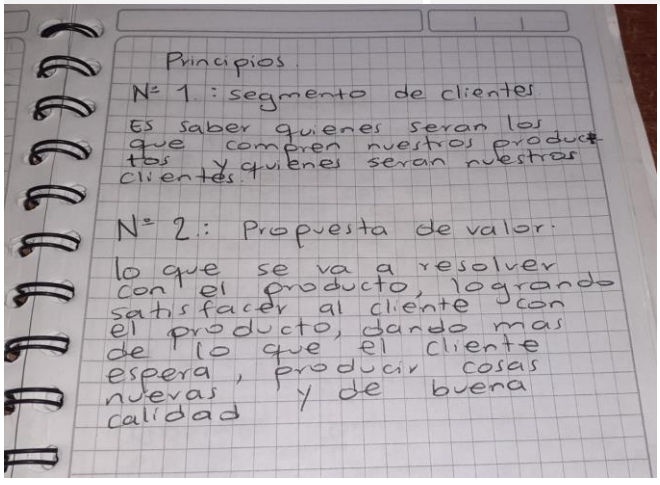
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Supervisor(a) Contrato . 1355547 de 2020
instrutor G08

1. **Ficha 2173785 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS LACTEOS**



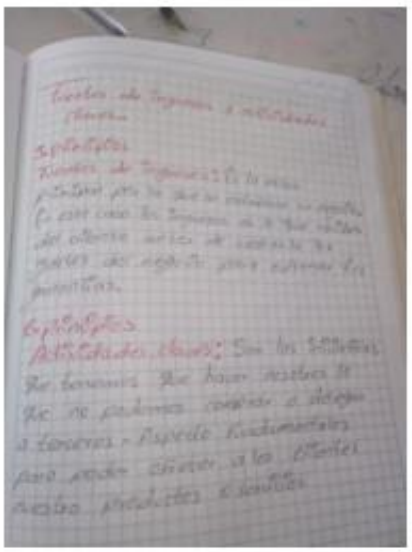

2:30
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
+57 313 5120751 ~Dayanna Marcela...
Debemos estar dispuestos a darlo todo dejando a un lado las malas críticas que no sirven de nada, que lo que hagamos sea con amor y dedicación no sólo para ayudarnos sino también para ayudar al que lo necesite
3:21 p. m.
+57 321 6653585 ~Vitelma Duran
Y también ser constantes alo q yo quiero ser y alo q me propongo para lograr lo mejor de mi y para los demás
3:25 p. m.
Así es 3:25 p. m.
+57 310 7253697 ~Kelly.
Es muy importante estar dispuestos a dar lo mejor de nosotros para que nuestros clientes queden satisfechos, tener buena actitud, ser positivos
Escribe un m...


2:31
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
+57 310 7253697 ~Kelly.
Es muy importante estar dispuestos a dar lo mejor de nosotros para que nuestros clientes queden satisfechos, tener buena actitud, ser positivos dar todo con amor y dedicación para que tengamos una buena unidad productiva, hay que trabajar en equipo con mucho respeto hacia los demás.
3:26 p. m.
+57 314 5074408 ~Fredy
Cuando empezamos un proyecto solo habrá incertidumbre y por muchos obstáculos no desfallecer.
Te caes.te levantas sacude lo que no te deja avanzar y sigues
3:50 p. m.
Omaira Ardila
Si profe lo dicho por Freddy así
Escribe un m...

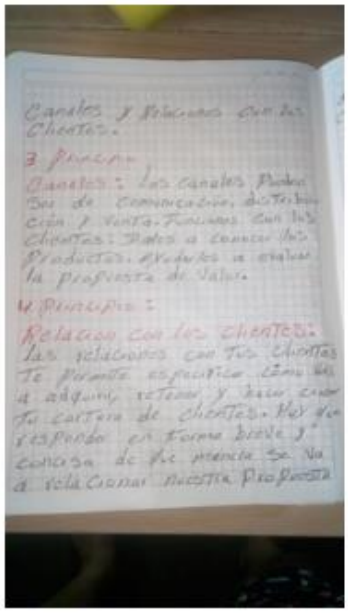

Principios
Nº 1: segmento de clientes
Es saber quienes seran los que compren nuestros productos y quienes seran nuestros clientes.
Nº 2: Propuesta de valor
lo que se va a resolver con el producto, logrando satisfacer al cliente con el producto, dando mas de lo que el cliente espera, producir cosas nuevas y de buena calidad

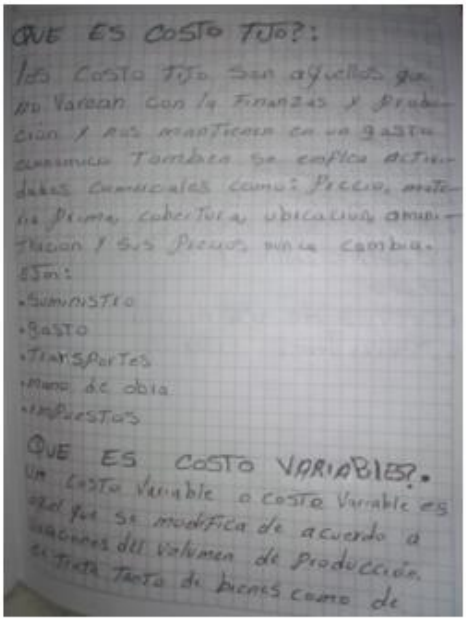

2:30
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
Buenas tardes 2:36 p. m.
YouTube
Vídeo Motivacional Para Emprendedores 🔥
Este vídeo es un pequeño hom...
www.youtube.com
https://youtu.be/SyuQzV8YaHk 2:37 p. m.
La idea es que lo vean bien detenidamente y así saquen sus propias conclusiones de dicho video. 2:38 p. m.
Además necesito que piensen en una idea INNOVADORA de negocio sobre productos lacte
es decir
Escribe un m...


2:31
Ficha: 2173785 P...
Janer Sena, Jefa, Omaira ...
Omaira Ardila
Si profe lo dicho por Freddy así es hay que avanzar y dejar de un lado los obstaculos 3:59 p. m.
Bien.todos esos conceptos hay que tenerlos en cuenta y no olvidar que para salir adelante toca tener mucha perseverancia 4:04 p. m.
+57 313 5120751 ~Dayanna Marcela...
GRACIAS
4:32 p. m.
23 DE OCTUBRE DE 2020
+57 350 2514153 ~Jhon jairo chin...
Escribe un m...

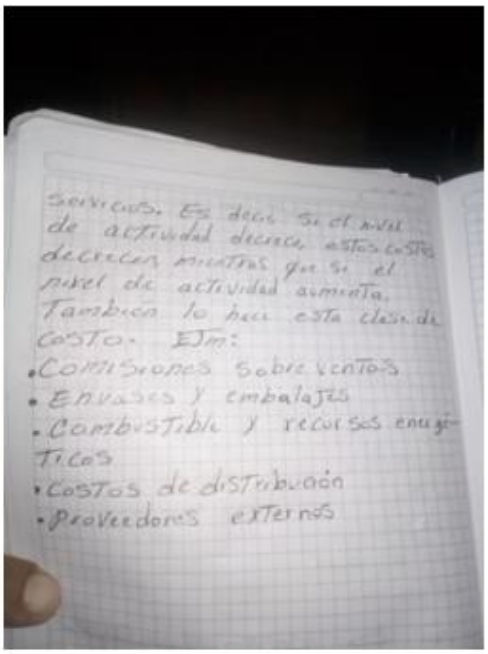



Principal
Nº 3 Canales
Son todos aquellos medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con el segmento de clientes con el propósito de hacer llegar la propuesta de valor diseñada en el mercado y concretar su venta
Nº 4 Relaciones con los clientes
Debemos comunicarnos correctamente con los clientes y darles la atención que necesita ellos son nuestro eje central por lo que debemos de la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes el fundamental para el exito del negocio
Debemos ser siempre honestos ser claros y saber escuchar dudas y inquietudes presentadas


Canales y Relaciones con los Clientes:
3 Pivotes:
Canales: Los canales Poseen Sus de Comunicación, distribución y venta. Funciones con los Clientes: Todos a conocer los Productos. Productos a evaluar la propuesta de Valor.
4 Principios:
Relación con los Clientes:
Las relaciones con tus clientes te permite especificar cómo las a adquirir, retener y hacer crecer tu cartera de clientes. Más de respondo en forma breve y concisa de lo mencionado se va a relacionar nuestra propuesta


QUE ES COSTO FIJO?:
los Costo Fijo son aquellos que no Varean con la Finanzas y Producción y no manifiesta en un gasto económico. Tambien se enfoca actividades comunicales como: Precios, materia prima, cobertura, ubicación, amplificación y sus precios, punto cambio.
Ejm:
•Suministro
•Gasto
•Transportes
•Mano de obra
•Impuestos
QUE ES COSTO VARIABLES?.
Un Costo Variable o costo Variable es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción. Es toda tanto de bienes como de


Emprendedor en elaboración de derivados lácteos
20-10-20 Pollitos.
Tema:
Costo de Producción
Costo Fijo y Costo Variable
Instructor:
Integrantes
•Sara


Servicios. Es decir si el nivel de actividad decrece, estos costos decrecen mientras que si el nivel de actividad aumenta. También lo hace esta clase de costo. Ejm:
•Comisiones sobre ventas
•Envases y embalajes
•Combustible y recursos energéticos
•Costos de distribución
•Proveedores externos

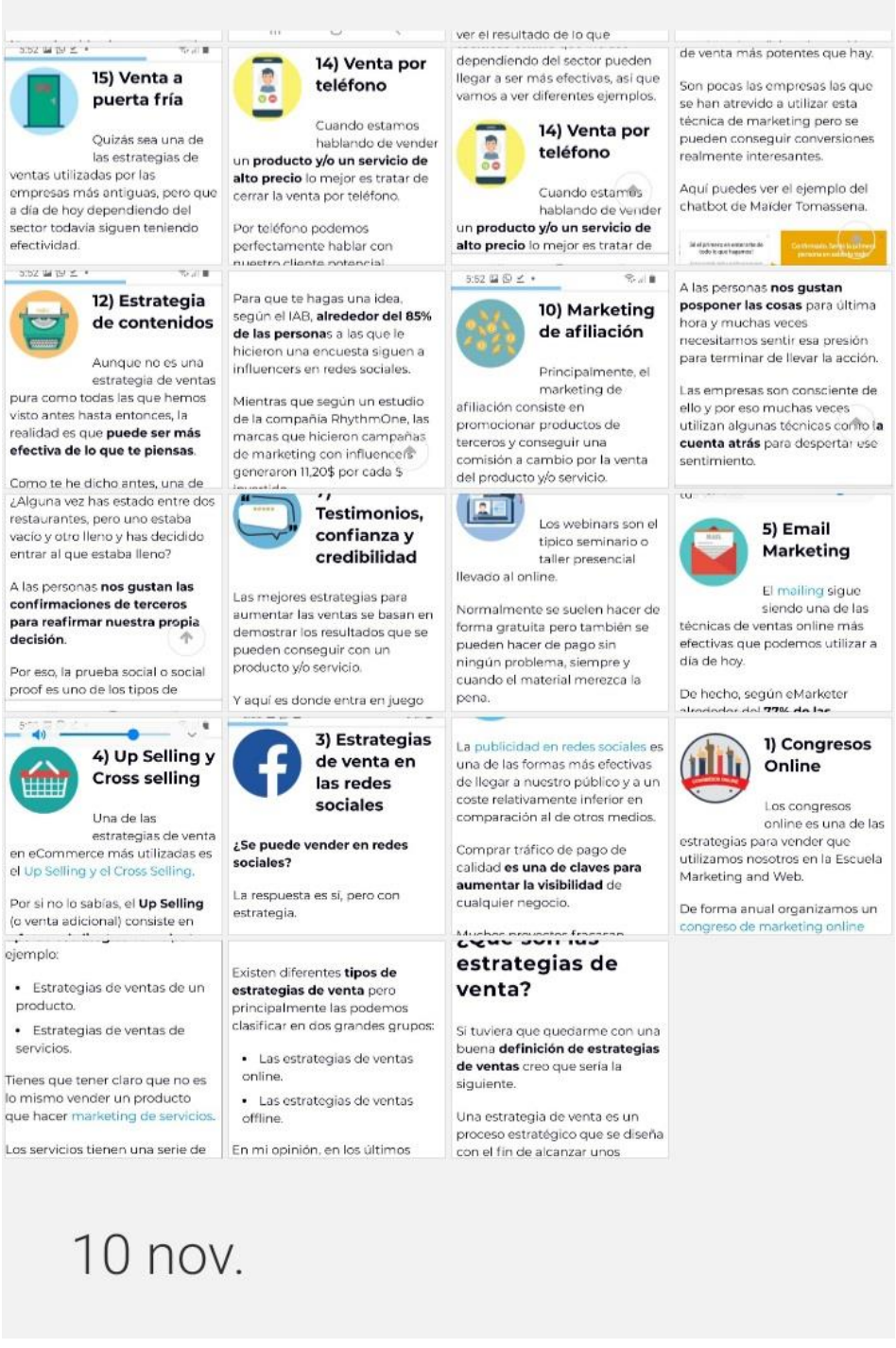
2. FICHA 2173773EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES



11 nov.


Estrategias de
diversificación
Finalmente, la estrategia de diversión que es la más radical de todas conlleva **crear un nuevo producto y enfocarlo en nuevos mercados**.
vamos a seguir para el crecimiento de nuestro negocio.
Principalmente **se articula en función de dos factores**:
• Productos.
• Mercado.
Teniendo como referencia esos dos elementos, vamos a ver diferentes ejemplos de
regalos)
La promoción de ventas consiste en hacer una **oferta limitada en el tiempo** para conseguir **efectos a corto plazo**.
Su objetivo principal es ser un **incentivo para el consumidor** (más por menos dinero o lo mismo por menos).
Algunos ejemplos de desarrollo de productos podrían ser:
• Expansión de la línea de productos.
• Crear nuevos productos.
• Ampliar la cartera de productos.
• Añadir nuevas características el producto actual.
Demostraciones
No existe mejor estrategia de ventas que poder comprobar de primera mano el potencial de lo que vamos a comprar.
Si conseguimos **demostrar los beneficios** y cómo puede ayudarle a solucionar sus problemas vamos a conseguir cerrar la venta de una forma más
puedan ir a preguntar, informarse e intercambiar opiniones.
Existen diferentes tipos de ferias comerciales, como por ejemplo:
• Las **multisectoriales** (más conocidas como ferias de muestras) en la que se exponen todo tipo de productos y/o servicios.
23) Estrategias de desarrollo de mercados
La estrategia de desarrollo de mercados se basa en **ofrecer los productos los productos actuales a nuevos mercados**.
Con esto podemos conseguir que nuestro producto (a igual de condiciones con la competencia) sea más atractivo para el consumidor.
Algunos **ejemplos de servicios adicionales** pueden ser:
• Más años de garantía gratis.
17) Talleres presenciales
Una de las estrategias de ventas de servicios más efectivas son los talleres presenciales.
Piensa que «el inconveniente» de los servicios es que no se puede ver el resultado de lo que
22) Estrategias de penetración
Las estrategias de penetración se basan en **crecer con el mismo producto y en el mercado actual**.
¿Cómo?
adicionales.
Con esto podemos conseguir que nuestro producto (a igual de condiciones con la competencia) sea más atractivo para el consumidor.
Algunos **ejemplos de servicios adicionales** pueden ser:
• Más años de garantía gratis.
• Instalación gratis.
El marketing en el punto de venta está formado por diferentes técnicas que se aplican en la propia tienda para tratar de conseguir la venta.
Principalmente, hay **tres tipos de marketing**:
• Merchandising visual.
• Merchandising de seducción
de venta más potentes que hay.

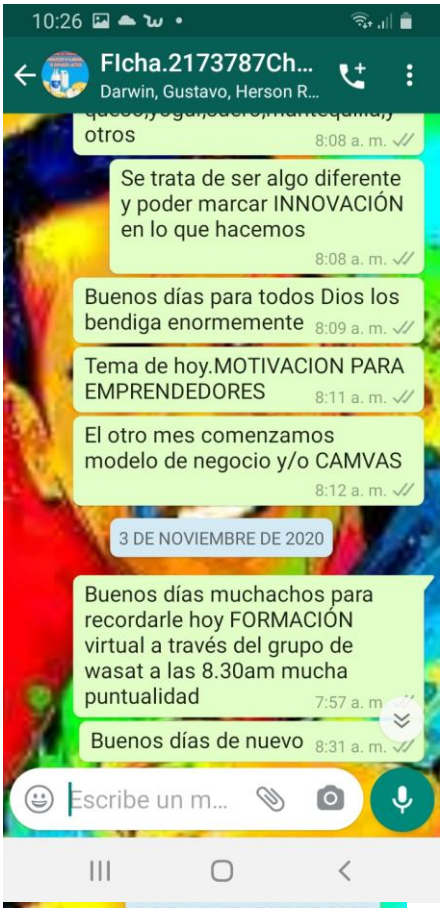
2. FICHA 2171533EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES



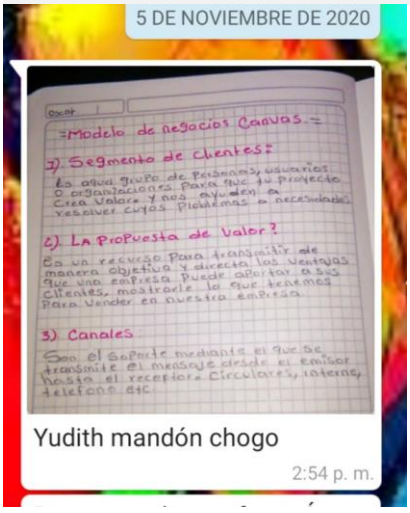
11 nov.


Estrategias de
diversificación
Finalmente, la estrategia de diversión que es la más radical de todas conlleva **crear un nuevo producto y enfocarlo en nuevos mercados**.
vamos a seguir para el crecimiento de nuestro negocio.
Principalmente **se articula en función de dos factores**:
• Productos.
• Mercado.
Teniendo como referencia esos dos elementos, vamos a ver diferentes ejemplos de
regalos)
La promoción de ventas consiste en hacer una **oferta limitada en el tiempo** para conseguir **efectos a corto plazo**.
Su objetivo principal es ser un **incentivo para el consumidor** (más por menos dinero o lo mismo por menos).
Algunos ejemplos de desarrollo de productos podrían ser:
• Expansión de la línea de productos.
• Crear nuevos productos.
• Ampliar la cartera de productos.
• Añadir nuevas características el producto actual.
Demostraciones
No existe mejor estrategia de ventas que poder comprobar de primera mano el potencial de lo que vamos a comprar.
Si conseguimos **demostrar los beneficios** y cómo puede ayudarle a solucionar sus problemas vamos a conseguir cerrar la venta de una forma más
puedan ir a preguntar, informarse e intercambiar opiniones.
Existen diferentes tipos de ferias comerciales, como por ejemplo:
• Las **multisectoriales** (más conocidas como ferias de muestras) en la que se exponen todo tipo de productos y/o servicios.
23) Estrategias de desarrollo de mercados
La estrategia de desarrollo de mercados se basa en **ofrecer los productos los productos actuales a nuevos mercados**.
Con esto podemos conseguir que nuestro producto (a igual de condiciones con la competencia) sea más atractivo para el consumidor.
Algunos **ejemplos de servicios adicionales** pueden ser:
• Más años de garantía gratis.
17) Talleres presenciales
Una de las estrategias de ventas de servicios más efectivas son los talleres presenciales.
Piensa que «el inconveniente» de los servicios es que no se puede ver el resultado de lo que
22) Estrategias de penetración
Las estrategias de penetración se basan en **crecer con el mismo producto y en el mercado actual**.
¿Cómo?
adicionales.
Con esto podemos conseguir que nuestro producto (a igual de condiciones con la competencia) sea más atractivo para el consumidor.
Algunos **ejemplos de servicios adicionales** pueden ser:
• Más años de garantía gratis.
• Instalación gratis.
El marketing en el punto de venta está formado por diferentes técnicas que se aplican en la propia tienda para tratar de conseguir la venta.
Principalmente, hay **tres tipos de marketing**:
• Merchandising visual.
• Merchandising de seducción
de venta más potentes que hay.

6.FICHA 2173787 EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS








10:26
Flcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
27 DE OCTUBRE DE 2020
YouTube
Vídeo Motivacional Para Emprendedores
Este vídeo es un pequeño hom...
www.youtube.com
https://youtu.be/SyuQzV8YaHk
8:08 a. m.
La idea es que lo vean bien detenidamente y así saquen sus propias conclusiones de dicho video.
8:08 a. m.
Además necesito que piensen en una idea INNOVADORA de negocio sobre productos lacte
es decir
Escribe un m...
10:27
Flcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
Tema de hoy.CANALES Y RELACIONES CON LOS CLIENTES
8:31 a. m.
Una vez definidos nuestros clientes y la propuesta de valor que les ofrecemos, tenemos que llegar a ellos. Si no nos conocen, no nos van a comprar. Aquí vamos a definir los canales de distribución del producto o servicio.
Debemos dar respuesta a:
¿Con qué canales podemos llegar a nuestros clientes?
¿Qué canales funcionan
correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos. Ellos son nuestro eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.
Debemos dar respuesta a:
Escribe un m...


10:27
Flcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
10 DE NOVIEMBRE DE 2020
Buenos dias grupo para recordarles FORMACIÓN por grupo de wasat hoy a las 8 30.agradezco conentarce
7:59 a. m.
1:49
8:29 a. m.
Tema de hoy.CANALES Y
Escribe un m...


10:26
Flcha.2173787Ch...
Darwin, Gustavo, Herson R...
Buenos dias de nuevo
8:31 a. m.
Tema de hoy
MODELO CANVAS Y/O PLAN DE NEGOCIOS
8:32 a. m.
0:41
8:32 a. m.
Reenviado
YouTube
Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en 6 minutos..
www.youtube.com
https://youtu.be/ZQgXyiozmYY
8:34 a. m.
Hoy vamos a ver SEGMENTO DE
Escribe un m...

1. **7.FICHA 2173781EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACION DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

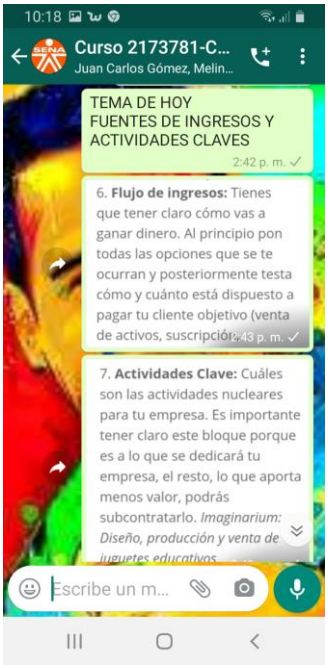




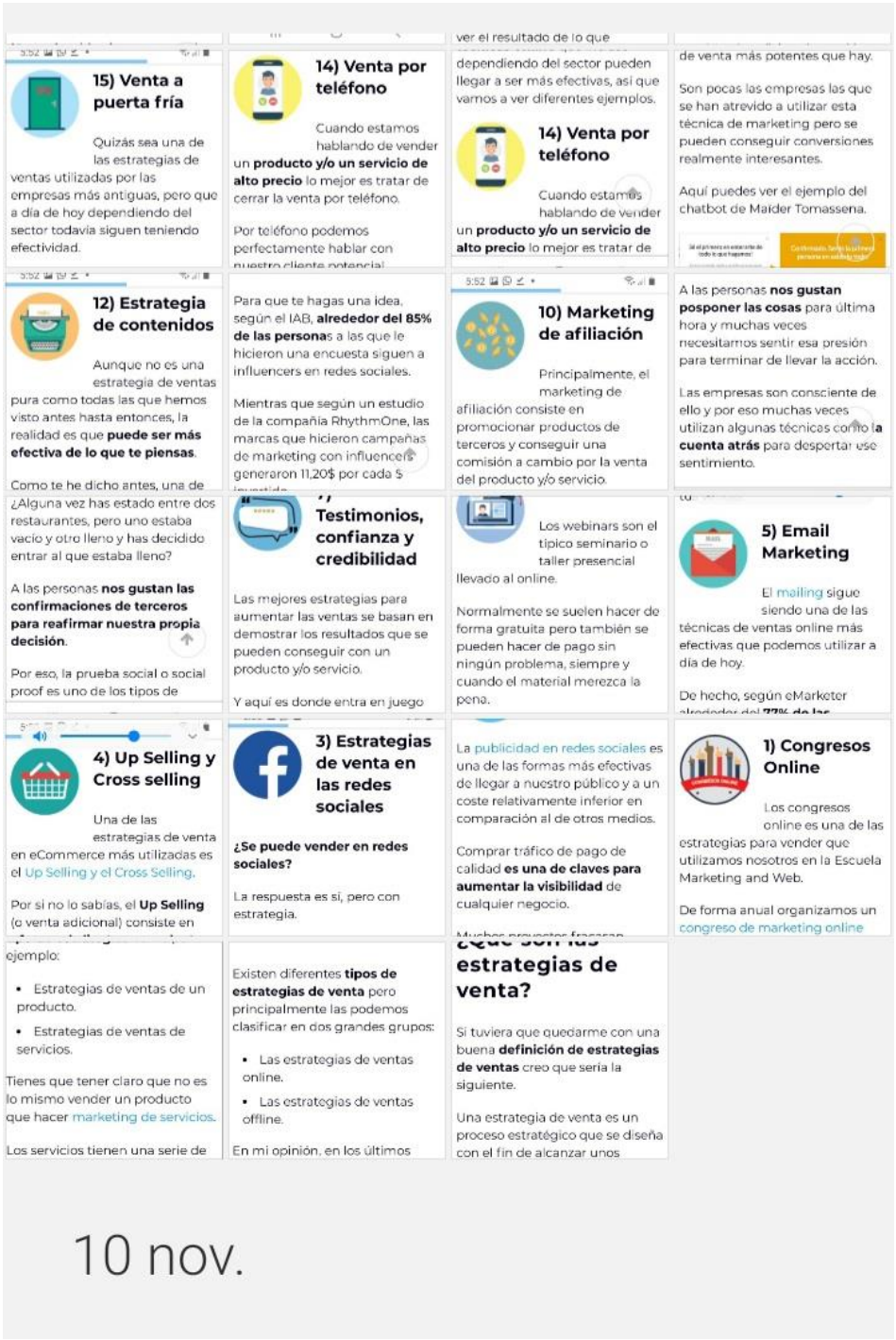



Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
Tema de hoy 2:29 p. m.
Tercer principio del modelo CANVAS 2:30 p. m.
3.CANALES 2:30 p. m.
1:56 2:30 p. m.
Una vez definidos nuestros clientes y la propuesta de valor que les ofrecemos, tenemos que llegar a ellos. Si no nos conocen, no nos van a comprar. Aquí vamos a definir los canales de distribución del producto o servicio.
Debemos dar respuesta a:
¿Con qué canales podemos llegar a nuestros clientes?
¿Qué canales funcionan?
Juan Carlos Gómez
buenas tarde profe 2:34 p. m.
Escribe un m...


10:16
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
Buenas tarde grupo para recordarle FORMACIÓN hoy a las 2.30 favor conectarse al grupo de wasat. Mucha puntualidad 1:50 p. m.
Reenviado
YouTube
Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en 6 minutos..
www.youtube.com
https://youtu.be/ZQgXyiozmYY 2:34 p. m.
Buenas tardes para todos BENDICIONES 2:34 p. m.
Escribe un m...


10:18
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
TEMA DE HOY
FUENTES DE INGRESOS Y ACTIVIDADES CLAVES
2:42 p. m.
6. Flujo de ingresos: Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción...
2:43 p. m.
7. Actividades Clave: Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontratarlo. Imaginarium: Diseño, producción y venta de juguetes educativos
Escribe un m...

8.ficha 2173788 emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales Aguachica



11 nov.


Estrategias de
diversificación
Finalmente, la estrategia de diversión que es la más radical de todas conlleva **crear un nuevo producto y enfocarlo en nuevos mercados**.
vamos a seguir para el crecimiento de nuestro negocio.
Principalmente **se articula en función de dos factores**:
• Productos.
• Mercado.
Teniendo como referencia esos dos elementos, vamos a ver diferentes ejemplos de
regalos)
La promoción de ventas consiste en hacer una **oferta limitada en el tiempo** para conseguir **efectos a corto plazo**.
Su objetivo principal es ser un **incentivo para el consumidor** (más por menos dinero o lo mismo por menos).
Algunos ejemplos de desarrollo de productos podrían ser:
• Expansión de la línea de productos.
• Crear nuevos productos.
• Ampliar la cartera de productos.
• Añadir nuevas características el producto actual.
Demostraciones
No existe mejor estrategia de ventas que poder comprobar de primera mano el potencial de lo que vamos a comprar.
Si conseguimos **demostrar los beneficios** y cómo puede ayudarle a solucionar sus problemas vamos a conseguir cerrar la venta de una forma más
puedan ir a preguntar, informarse e intercambiar opiniones.
Existen diferentes tipos de ferias comerciales, como por ejemplo:
• Las **multisectoriales** (más conocidas como ferias de muestras) en la que se exponen todo tipo de productos y/o servicios.
23) Estrategias de desarrollo de mercados
La estrategia de desarrollo de mercados se basa en **ofrecer los productos los productos actuales a nuevos mercados**.
Con esto podemos conseguir que nuestro producto (a igual de condiciones con la competencia) sea más atractivo para el consumidor.
Algunos **ejemplos de servicios adicionales** pueden ser:
• Más años de garantía gratis.
17) Talleres presenciales
Una de las estrategias de ventas de servicios más efectivas son los talleres presenciales.
Piensa que «el inconveniente» de los servicios es que no se puede ver el resultado de lo que
22) Estrategias de penetración
Las estrategias de penetración se basan en **crecer con el mismo producto y en el mercado actual**.
¿Cómo?
adicionales.
Con esto podemos conseguir que nuestro producto (a igual de condiciones con la competencia) sea más atractivo para el consumidor.
Algunos **ejemplos de servicios adicionales** pueden ser:
• Más años de garantía gratis.
• Instalación gratis.
El marketing en el punto de venta está formado por diferentes técnicas que se aplican en la propia tienda para tratar de conseguir la venta.
Principalmente, hay **tres tipos de marketing**:
• Merchandising visual.
• Merchandising de seducción
de venta más potentes que hay.

10. ENTREGA DE MATERIALES

8 nov.



7 nov.





TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/11/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/11/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173787 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ACOPIAR LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO Y LEGISLACIÓN VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080101301 PREPARAR INSUMOS Y EQUIPOS PARA RECEPCIONAR LECHE CRUDA DE ACUERDO CON PROTOCOLOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080101302 APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO Y SENSORIAL PARA EL RECIBO DE LECHE CRUDA SEGÚN PROTOCOLO, NORMATIVIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS

29080101303 CONSERVAR LECHE CRUDA APLICANDO MÉTODOS DE ENFRIAMIENTO BAJO PARÁMETROS DE CALIDAD E INOCUIDAD SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080101304 DILIGENCIAR INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL ACOPIO Y ENTREGA DE LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR DERIVADOS LÁCTEOS FERMENTADOS Y LECHES CONCENTRADAS, SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y APLICADO NORMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DE FRUTAS Y HORTALIZAS SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

29080102204 EMPACAR PRODUCTOS LÁCTEOS DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS REQUERIDAS.

29080102205 VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102301. IDENTIFICAR LOS FACTORES DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102302. APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102303. REGISTRAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES SANITARIAS DURANTE LA MANIPULACIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA VIGENTE

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

29080102304. VALORAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA RELACIONADAS CON LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173788 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2171533 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 54,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173785 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ACOPIAR LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO Y LEGISLACIÓN VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080101301 PREPARAR INSUMOS Y EQUIPOS PARA RECEPCIONAR LECHE CRUDA DE ACUERDO CON PROTOCOLOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080101302 APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FISICOQUÍMICO Y SENSORIAL PARA EL RECIBO DE LECHE CRUDA SEGÚN PROTOCOLO, NORMATIVIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS

29080101303 CONSERVAR LECHE CRUDA APLICANDO MÉTODOS DE ENFRIAMIENTO BAJO PARÁMETROS DE CALIDAD E INOCUIDAD SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080101304 DILIGENCIAR INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL ACOPIO Y ENTREGA DE LECHE CRUDA SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR DERIVADOS LÁCTEOS FERMENTADOS Y LECHES CONCENTRADAS, SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y APLICADO NORMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DE FRUTAS Y HORTALIZAS SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

29080102204 EMPACAR PRODUCTOS LÁCTEOS DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS REQUERIDAS.

29080102205 VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102301. IDENTIFICAR LOS FACTORES DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102302. APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102303. REGISTRAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES SANITARIAS DURANTE LA MANIPULACIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA VIGENTE

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

29080102304. VALORAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA RELACIONADAS CON LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 25,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173773 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2173781 - EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102201 ALISTAR INSTALACIONES, MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS, TENIENDO EN CUENTA EL PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

29080102201 ALISTAR LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y EQUIPOS PARA LA ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO AL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN.

29080102202 ELABORAR DERIVADOS LÁCTEOS FERMENTADOS Y LECHES CONCENTRADAS, SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO Y APLICADO NORMAS DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

29080102202 ELABORAR PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DE FRUTAS Y HORTALIZAS SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102203 CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

29080102204 ELABORAR INFORMES DEL PROCESO DE ESTANDARIZACIÓN ACORDE CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

29080102204 EMPACAR PRODUCTOS LÁCTEOS DE ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS REQUERIDAS.

29080102205 VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANIPULAR ALIMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

29080102301 ESTABLECER LAS CONDICIONES ÓPTIMAS PARA EL MANEJO DE ALIMENTOS, CON BASE EN CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA VIGENTE.

29080102301. IDENTIFICAR LOS FACTORES DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

29080102302 APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA DURANTE EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROTOCOLOS TÉCNICOS Y NORMATIVA ALIMENTARIA.

29080102302. APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

29080102303 MONITOREAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN CONCORDANCIA CON CRITERIOS TÉCNICOS Y LINEAMIENTOS DE LA EMPRESA.

29080102303. REGISTRAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES SANITARIAS DURANTE LA MANIPULACIÓN DE LOS ALIMENTOS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA VIGENTE

29080102304 AJUSTAR LA EJECUCIÓN DE LAS PRÁCTICAS MANUFACTURA TENIENDO EN CUENTA LAS NOVEDADES REPORTADAS.

29080102304. VALORAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA RELACIONADAS CON LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120001 IDENTIFICAR EL PROBLEMA A SOLUCIONAR DE ACUERDO CON INFORMACIÓN TÉCNICA RECOLECTADA, NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y ENTORNO Y UTILIZANDO HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120002 DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN IDEA SELECCIONADA Y HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120003 DISTRIBUIR LOS RECURSOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120004 VERIFICAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS PROPUESTOS Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

28030120005 RECONOCER LAS DEBILIDADES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y OPCIONES DE MEJORA PARA LA SOSTENIBILIDAD DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 206,00

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: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL