SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

FORMATO PARA PAGO DE CONTRATOS POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES
REGIONAL CUNDINAMARCA
CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA-CUNDINAM

Código Regional	**25**
Código Centro	**923210**
Fecha Elaboración	**Marzo de 2020**
Versión	**FEBRERO 2020 - 2,20**
ID de Proceso	**06008-383386**

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos contratista:	MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA	**C.C.**	1.110.490.294	**IP/Nº de contacto**	3115071592
Correo electrónico contratista:	mlsabogal@sena.edu.co				
Régimen del IVA:	NO RESPONSABLE	**Es declarante de renta?**	NO	**Es Pensionado?**	NO
Sus ingresos en el 2019 Superaron $47.978.000	NO	**Inducción SST**	SI	**Presta Servicios Excluidos de IVA ?**	SI
Banco al cual consignar:	DAVIVIENDA	**Tipo de cta**	AHORROS	**Nº Cuenta**	167770012216
Ha contratado o vinculado dos o más trabajadores asociados a su actividad para cumplir con el objeto de su contrato?	NO	**Sus ingresos del contrato suscrito con la Entidad en el 2020 supera los $ 117.503.000**			NO

DATOS DEL CONTRATO Y PERIODO OBJETO DE PAGO

Nº del contrato:	279/2020			**Nº Compromiso SIIF**		**30520**	
Valor Total del Contrato	$ 36.890.793	**N ° Pago**	**Periodo objeto de pago**				**Valor Bruto Pago**
Saldo Anterior del Contrato	$ 35.501.072	**2**	**Del**	**01/03/2020**	**Al**	**31/03/2020**	**$ 3.790.150,00**
Nuevo Saldo del Contrato	$ 31.710.922		Comisiones			$ 0,00	

RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Ingresos por honorarios	$ 3.790.150	Tarifa de Retencion en la Fuente ART 383°		0,00%
Ingresos por comisiones	$ 0	Retencion en la Fuente del Periodo		$ 0
Ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ 0			
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	**$ 3.790.150**	Menos, Retefuente Otros Ingresos		$ 0
BASE PARA RETENCION EN LA FUENTE	**$ 2.518.463**	**TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO**		**$ 0**

LIQUIDACIÓN DE PAGO A SEGURIDAD SOCIAL Y LIQUIDACIÓN DEL NETO A PAGAR

	Marzo	Febrero
Nº Planilla PILA, o , Nº Radicación pago SS	----------	**9403454555**
Ingreso Base de Cotización - IBC	$ 1.516.060	$ 877.803
Aporte obligatorio a seguridad social salud	$ 189.600	$ 109.800
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	$ 242.600	$ 140.500
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	$ -	$ 0
ARL I	$ 8.000	$ 4.600
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	$ -	
Aportes voluntarios a cuentas AFC	$ -	
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias $7.128.000	$ -	
Intereses Prestamo de Vivienda $ 3.560.700	$ -	
Aportes pensión de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -	
Aportes salud de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -	
Aportes A.R.L de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -	
Dependientes hasta $ 1.139.424	$ -	
Salud hasta $ 569.712	$ -	
Renta Exenta 25% $ 8.545.680	$ 839.488	
Retención en la Fuente Contingente	$ -	

Valor Base retención en la fuente	2.518.463,00	TARIFA
Valor Base retención en la fuente ICA	3.357.950,00	
Valor base IVA	0,00	
IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
Menos Retencion IVA	0,00	15%
Reteica - 8299	20.148,00	0,600%
-	0,00	
-	0,00	
-	0,00	
Otras Retenciones	0,00	0,000%
Otras Retenciones	0,00	0,000%
Otras Retenciones	0,00	0,000%
Otras Retenciones	0,00	0,000%
Descuentos de Libranza	0,00	
Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
VALOR A PAGAR	**$ 3.770.002,00**	

SON: TRES MILLONES SETECIENTOS SETENTA MIL DOS PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

1749914: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 47,90
1749915: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 19,90
1966030: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 44,80
1803459: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 24,90
1881908: Promover la interacción idónea consigo mismo. Horas: 24,90
TOTAL HORAS: 162,40

PARA LOS EFECTOS LEGALES CERTIFICO, BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO, QUE:
1. Cumplí a cabalidad las actividades del objeto contractual arriba descritas; 2. Los documentos soporte suministrados contienen el pago de Seguridad Social en Salud y Pensión, los aportes voluntarios a cuentas AFC y FVP, por los ingresos recibidos en el mes anterior del contrato objeto de cobro en esta planilla y certifico que no han sido utilizados en la disminución de la Base de Retención en la Fuente en ningún otro contrato; 3. El número de trabajadores contratados para cumplir con el desarrollo del objeto contractual corresponden a lo indicado en esta planilla; 4. Toda la información aquí suministra es verídica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí diligenciados.

Mayra Lorena Sabogal G.

MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
EL CONTRATISTA

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aqui relacionado, CERTIFICO:

1.- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;

2.- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del período de cobro;

3.- Que he verificado el pago de los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social realizados por el contratista por los ingresos recibidos en el mes anterior por medio de la planilla PILA relacionada en el presente informe y que los mismos han sido liquidados de conformidad con las normas vigentes.

Autorizo el presente pago.
El Supervisor,

NELSON OCTAVIO GOMEZ BOTERO
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el contratista y por el supervisor del contrato arriba relacionado, autorizo el presente pago:
EL ORDENADOR DEL PAGO

ROBERTO PRIETO LADINO
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Soacha, marzo 2020

Señor (a)

NELSON OCTAVIO GOMEZ BOTERO

SUPERVISOR CONTRATO No. CTO-25-9232-279-2020

Coordinador

Formación Titulada

Ciudad

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

Referencia: No. CTO-25-9232-279 del año 2020

MAYRA LORENA SABOGAL G., identificado con la cédula de ciudadanía No.1.110.490.294 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Coordinación Académica de Formación Titulada, área de Humanidades, 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: Se fija como valor total de un contrato la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA MIL SETECIENTOS NOVENTA Y TRES PESOS M/CTE ($36.890.793). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago , correspondiente al valor de los días ejecutados de manera proporcional al valor mensual de los honorarios de acuerdo a la fecha de perfeccionamiento del contrato por Valor de UN MILLON TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTIUNO PESOS ($1.389.721) M/CTE b) NUEVE (9) pagos mensuales y sucesivos proporcionales a los días ejecutados y verificados por el supervisor del contrato por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO CINCUENTA PESOS ($3.790.150) M/CTE c) Un último pago mensual y sucesivo proporcional a los días ejecutados y verificados por el supervisor del contrato por valor de UN MILLON TRESCIENTOS OCHENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTIDOS PESOS ($1.389.722) M/CTE.

www.sena.edu.co
SENAComunica

Plazo: NUEVE (9) MESES, VEINTITRES (23) DIAS; hasta el ONCE (11) de DICIEMBRE de 2020 sin exceder la vigencia académica 2020.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, que programe el centro de formación en sus diferentes niveles y modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente del perfil INSTITUCIONAL DE INTEGRALIDAD DE LA FORMACIÓN - INTERACCIÓN CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS, CON LA NATURALEZA

CLÁUSULA

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Se desarrolla procesos formativos con las fichas: **1749914: TG Negocios Internacionales – Virtual. 1749915: TG Negocios Internacionales – Virtual. 1966030: TG Negocios Internacionales – Virtual. 1803459: TG Guianza Turística – Distancia. 1881908: TG Guianza Turística – Distancia.** Pertenecientes a TITULADA VIRTUAL y TITULADA A DISTANCIA, por lo cual se adjunta la información del programa, cronograma de actividades, guías de aprendizaje y evidencias de la competencia Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, teniendo en cuenta los programas de formación y fases de estos.	Adjunto información del programa, cronograma de actividades, guías de aprendizaje de la competencia Promover y evidencias de aprendizaje de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030, 1803459** y **1881908 de** los programas tecnólogo Negocios Internacionales y Guianza Turística.
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las Necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Se está realizando el procedimiento de ejecución de la formación TUITULADA VIRTUAL y TITULADA A DISTANCIA de acuerdo con la planeación académica asignada con las fichas: **1749914: TG Negocios Internacionales – Virtual. 1749915: TG Negocios Internacionales – Virtual.**	Adjunto información del programa, cronograma de actividades, guías de aprendizaje de la competencia Promover y evidencias de aprendizaje de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030, 1803459** y **1881908** de los programas tecnólogo Negocios Internacionales y Guianza Turística.

		1966030: TG Negocios Internacionales – Virtual. **1803459: TG Guianza Turística – Distancia.** **1881908: TG Guianza Turística – Distancia.** Se realiza reunión con el equipo de instructores virtuales para la verificación de fases y evidencias.	Se anexa acta No. 01 realizada en el mes de marzo de la reunión de instructores virtuales para revisar las actividades programadas para cada una de las fases, y revisión de la guía de ejecución de formación virtual.
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Para el presente mes no tengo fichas nuevas estoy desarrollando formación con las fichas: **1749914, 1749915, 1966030, 1803459** y **1881908.**	Este mes no se realizó la aplicación de aprendizajes previos.
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato y la programación establecida por las coordinaciones.	Se adjunta guías de aprendizaje de la competencia Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social – Titulada virtual y distancia de los diferentes programas de formación.	Adjunto Guías de Aprendizaje de la competencia Promover la interacción de los programas negocios internacionales y Guianza turística a los cuales pertenecen las fichas: **1749914, 1749915, 1966030, 1803459** y **1881908.** Reporte horas académicas - SOFIA PLUS, 162,40 horas.
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo con los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Se está llevando a cabo el proceso de formación con las fichas: **1749914, 1749915, 1966030, 1803459** y **1881908.** TITULADA VIRTUAL, implementado las actividades planeadas en las guías de aprendizaje.	Adjunto cronograma de actividades, guías de aprendizaje y evidencias de la competencia Promover / titulada virtual y a distancia. Así como el pantallazo del Drive creado para su ejecución de las fichas **1749914, 1749915.** Adjunto video de sesiones en línea realizadas y los formatos Google de las asistencias a las mismas. Reporte horas académicas - SOFIA PLUS, 162,40 horas.

6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Durante el mes de marzo no fui convocado para cumplir con esta actividad.	Durante este mes de marzo no fui convocado, por lo cual no se genera evidencias.
7	Emitir juicio valorativo según la normativa de la entidad sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Se emiten juicios de evaluación de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030** y **1881908.**	Adjunto juicios evaluativos de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030** y **1881908.**
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación cerrada empresarial y/o complementaria.	El proceso reposa en Administración educativa.	El proceso reposa en Administración educativa.
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información, según cronograma establecido con las coordinaciones académicas.	Se realiza la verificación de ruta de aprendizaje de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030,** y **1881908.** Se emiten juicios de evaluación de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030** y **1881908.**	Se anexa pantallazo de verificación de rutas de aprendizaje de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030,** y **1881908.** Adjunto juicios evaluativos de las fichas: **1749914, 1749915, 1966030** y **1881908.**
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Durante el mes de marzo no fui convocada para este proceso.	Durante el mes de marzo no se generan evidencias.
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Se Aplica y se hace cumplir el reglamento del aprendiz se verifica el proceso de deserción de la ficha **1966030.**	Adjunto formatos de deserción ficha: **1966030**
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Durante el mes de marzo no fui convocada para este proceso.	Durante el mes de marzo no se generan evidencias.
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Se realiza curso de ingreso de salud ocupacional.	Se anexo el certificado en el mes de febrero.

14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Durante el mes de marzo no fui convocada para el proceso de promoción del portafolio de servicios.	Durante el mes de marzo no se generan evidencias.
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	No he sido convocada para seguimiento de etapa productiva en este mes.	Para este mes no fui convocada para este proceso.
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No tengo bienes, ni elementos asignados por el almacén.	No tengo bienes, ni elementos asignados por el almacén.
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020.	Se realizó el proceso de certificación de competencia de la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO, 240201056".	Se adjunta certificado emitido de la aprobación de la competencia "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO, 240201056".
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz	Para este me no fui convocada para acompañamiento de actividades de bienestar.	Durante este mes no fui convocada para acompañamiento de actividades de bienestar.
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Se asiste a la reunión para la conformación del comité de autoevaluación de programas tecnológicos (Negociación Internacional, Gestión de Mercados, Gestión Logística y ADSI) de formación virtual el día 05 de marzo en horario de 2:00 a 4:30 PM.	Se anexa acta de la reunión para la conformación del comité de autoevaluación de programas tecnológicos (Negociación Internacional, Gestión de Mercados, Gestión Logística y ADSI) de formación virtual.
20	20. Apoyar el proceso de certificación de aprendices, cuando el centro de formación lo requiera.	Para este mes no fui convocada para realizar esta actividad.	Para este mes no fui convocada para realizar esta actividad.
21	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual	Pago de aportes a Salud, Pensión y ARL, correspondiente al mes de febrero de 2020. Asistencia a transferencias plataforma LMS TERRITORIUM SENA los días: 1. Fecha: ***20 de marzo de 2020***. Tema: ***Configuración de sesiones en línea***	Se anexa planilla de pago correspondiente al mes de febrero de 2020. Adjunto pantallazos de la asistencia a las transferencia y pantallazos de la lista de asistencia.

		2. Fecha: *20 de marzo de 2020*. Tema: *Publicación de anuncios* *3.* Fecha: *18 de marzo de 2020*. Tema: *Configuración general y perfil del instructor* 4. Fecha: *17 de marzo de 2020*. Tema: *Centro de calificaciones* 5. Fecha: *16 de marzo de 2020.* Tema: *Configuración de rúbricas y edición de contenidos* 6. Fecha: *12 de marzo de 2020*. Tema: *Configuración de rúbricas y edición de contenidos* *7.* Fecha: *11 de marzo de 2020.* Tema: *Configuración de ponderaciones y equivalencias. Blog* 8. Fecha: *10 de marzo de 2020*. Tema: *Configuración general del curso y perfil del instructor* 9. Fecha: *05 de marzo de 2020*. Tema: *Configuración de ponderaciones y equivalencias. Blog*	

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

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

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, 9403454555 expedido por Aportes en línea correspondiente al mes de FEBRERO del año 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites*")

Evidencias en (6) folios

Cordialmente,



Firma

Mayra Lorena Sabogal G.

Contratista

C.C. No. 1.110.490.294

Recibí a satisfacción:

5461600

Firma

NELSON OCTAVIO GOMEZ BOTERO

Supervisor(a) Contrato CTO-25-9232-279 de 202O

Coordinador Académico Formación Titulada

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1110490294		SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	TORRE 13APR302 CONJUNTO MANZANA C.VERDE	SOACHA-CUNDINAMARCA	5555555	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-02	2020-02	03454555	9403454555	I	2020/03/24	2020/03/11	BANCO AV VILLAS	0	$272,500

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO					PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Dias	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (1 Afiliados)					**$877,803**	**$140,500**			**$877,803**	**$109,800**			**$877,803**	**$17,600**			**$877,803**	**$4,600**		**$0**	**$0**
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0
Ciudad: SOACHA Depto: CUNDINAMARCA (1 Afiliados)					$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0
1	CC 1110490294	SABOGAL MAYRA	230201	30	$877,803	$140,500	EPS017	30	$877,803	$109,800	CCF24	30	$877,803	$17,600	14-23	30	$877,803	$4,600	30	$0	$0
Total	**Afiliados(1)**				$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1110490294		SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	TORRE 13APR302 CONJUNTO MANZANA C.VERDE	SOACHA-CUNDINAMARCA	5555555	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-02	2020-02	03454555	9403454555	I	2020/03/24	2020/03/11	BANCO AV VILLAS	0	$272,500

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$140,500	$0	$0	$140,500
PROTECCION	230201	800,229,739	0	1	$140,500	$0	$0	$140,500
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$4,600	$0	$0	$4,600
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$4,600	$0	$0	$4,600
CCF (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$17,600	$0	$0	$17,600
COMPENSAR	CCF24	860,066,942	7	1	$17,600	$0	$0	$17,600
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$109,800	$0	$0	$109,800
FAMISANAR	EPS017	830,003,564	7	1	$109,800	$0	$0	$109,800
TOTAL				**1**	**$272,500**	**$0**	**$0**	**$272,500**

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

FECHA INICIAL: 01/03/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749914 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749915 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1966030 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	44,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 1803459 - GUIANZA TURISTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1881908 - GUIANZA TURISTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 162,40

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: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

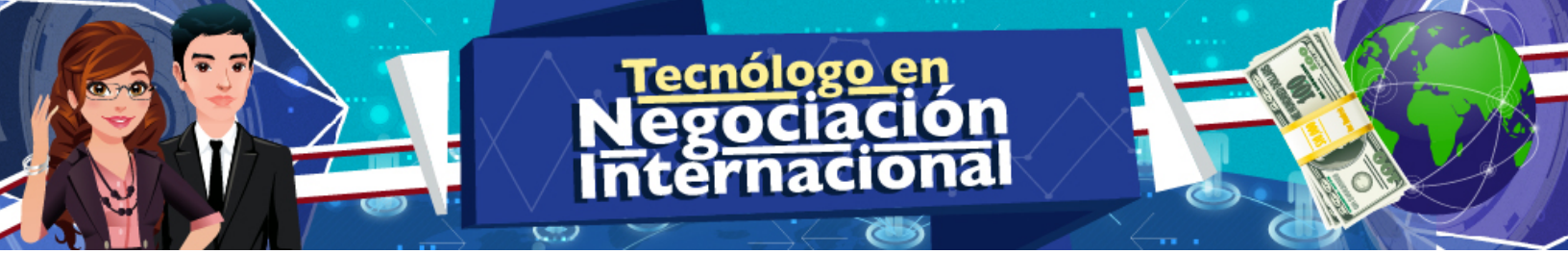
Tecnólogo en Negociación Internacional



Información del programa

SENA

CC BY NC SA



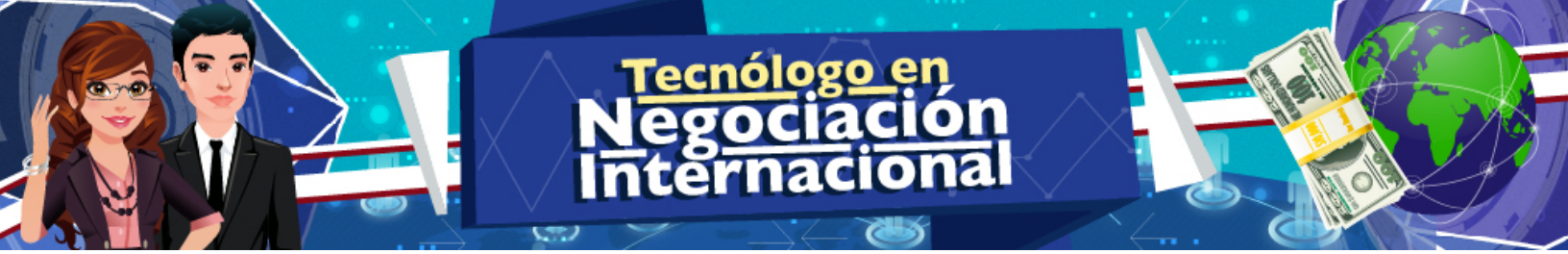
Información del programa

Estimado aprendiz, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) le da una cordial bienvenida al programa de formación **Tecnólogo en Negociación Internacional**.

Tabla de contenido

Presentación y justificación 1
Población objetivo 1
Requisitos de ingreso 1
Perfil de egreso 2
Beneficios 2
Duración y certificación 2
Contenidos 3
Competencia y resultados de aprendizaje 4
Criterios de evaluación 10
Metodología 53
Tiempo de estudio 54
Espacios de comunicación con el instructor 55
Software requerido 55
Normas de convivencia 56
Etiqueta en internet 58
Foros de discusión 59
Cronograma de actividades 60
Revisión de notas 95
Créditos 96





Presentación y justificación

El programa de Tecnólogo en Negociación Internacional se creó para brindar a los sectores de gobierno, educativo, productivo y comercial, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país y así mismo ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías de ventas y comercialización.

El país cuenta con potencial productivo exportador en los sectores económicos, agrícola, industrial, comercial y de servicios y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector.

El SENA ofrece este programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, con manejo de tecnologías en producción, logística, procesos de importación y exportación y servicio al cliente soportadas en herramientas de ERP, CRM, investigación de mercados y unidades productivas reales, que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias, cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

Este programa de formación pertenece al área ocupacional Ventas y Servicios.

Población objetivo

Este programa de formación va dirigido a todas las personas que están interesadas en aprender sobre negociación internacional y a los empresarios de los diferentes sectores productivos involucrados en los procesos de comercialización internacional de bienes o servicios en el ámbito internacional.

Requisitos de ingreso

Superar prueba de aptitud, motivación, interés y competencias mínimas de ingreso. Además el aprendiz debe tener dominio de elementos básicos en el manejo de herramientas informáticas y de comunicación como: correo electrónico, chats, procesadores de texto, software para presentaciones, navegadores de internet, otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual.



Perfil de egreso

El egresado del **Tecnólogo en Negociación Internacional** estará en capacidad de:

- Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno.
- Operar los procesos de importación y exportación de bienes y servicios.
- Elaborar y desarrollar planes de negocio.
- Hacer investigación de mercados.
- Contratar servicios de transporte y seguros.
- Realizar acciones de intermediación aduanera nacional e internacional.
- Desarrollar habilidades para adelantar procesos de negociación internacional donde intervienen diferentes culturas y clientes.

Beneficios

Los beneficios que obtendrá el aprendiz al terminar el programa de formación son los siguientes:

Laboral y profesional: ser un ciudadano que contribuya positivamente desde su entorno al desarrollo económico, social y tecnológico que favorezcan el progreso tanto de su región como del país, por medio de las ventas, la comercialización y la negociación con mercados internacionales.

Personal: ser una persona con capacidad crítica, solidario y emprendedor, con manejo de tecnologías en producción, logística, procesos de importación, exportación y servicio al cliente, soportadas en herramientas de *Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM),* investigación de mercados y unidades productivas reales, impactando positivamente en la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país, lo que permitirá mejorar su estilo de vida y sus relaciones interpersonales.

Duración y certificación

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) certificará el programa de formación **Tecnólogo en Negociación Internacional**, con una duración de 18 meses de etapa lectiva y 6 meses de etapa productiva, para un total de 24 meses.

Una vez finalice este programa, el sistema notificará al aprendiz a través de su correo electrónico el estado final; si su estado es “certificado” recibirá las indicaciones para realizar la descarga del certificado en línea desde el sistema dispuesto por la entidad.

El proceso para generar el certificado se describe en el espacio **Información del programa**.

Contenidos

El programa de formación consta de 14 actividades de aprendizaje, las cuales se indican a continuación:

Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes.

Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda.

Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores.

Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.

Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte.

Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional.

Actividad de aprendizaje 7: Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización.

Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización.

Actividad de aprendizaje 9: Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas.

Actividad de aprendizaje 10: Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad.

Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional.

Actividad de aprendizaje 12: Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados.

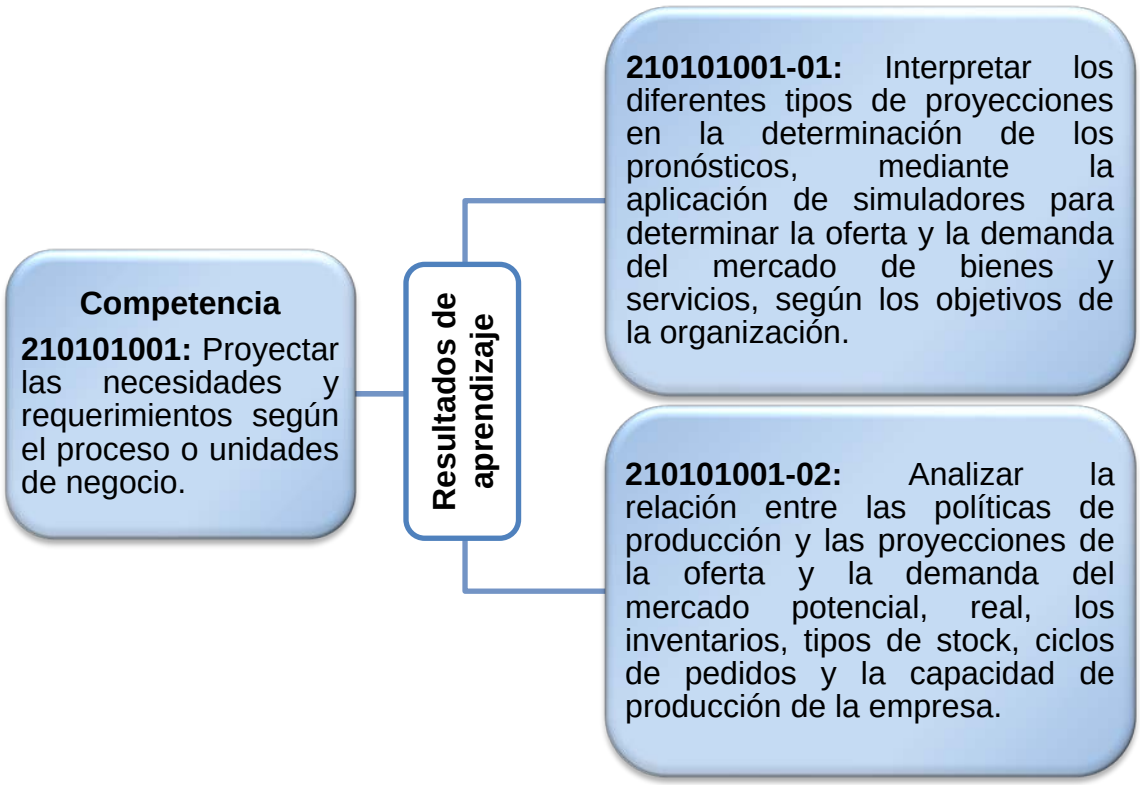
Actividad de aprendizaje 13: Realizar procesos de ejecución contable y financiera, de acuerdo con las normas de control.

Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.

Por cada actividad de aprendizaje se tiene disponible material de formación, materiales complementarios y evidencias que se relacionan en la guía de aprendizaje.

Las fechas para el desarrollo de las evidencias son indicadas por el instructor de manera oportuna a través de anuncios y otros espacios que a bien considere, por ello se recomienda revisar diariamente la plataforma virtual.

Competencia y resultados de aprendizaje



Competencia

210101001: Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

Resultados de aprendizaje

210101001-03: Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.

210101001-04: Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada, de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos, de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización.

Competencia

210101005:

Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.

Resultados de aprendizaje

210101005-01: Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información, teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.

Competencia

210101005:

Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.

Resultados de aprendizaje

210101005-02: Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización.

210101005-03: Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

210101005-04: Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.

Competencia

210101008:

Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.

Resultados de aprendizaje

210101008-01: Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión.

210101008-02: Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.

Competencia

210101016:

Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

Resultados de aprendizaje

210101016-01: Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.

Competencia 210101016:

Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

Resultados de aprendizaje

210101016-02: Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.

210101016-03: Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa.

210101016-04: Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.

Competencia

210101021:

Operar los procesos de importación y exportación según normas y políticas internas y externas.

Resultados de aprendizaje

210101021-01: Clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización.

210101021-02: Realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización.

210101021-03: Alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización.

Competencia 210101026:

Coordinar el transporte según medios y modos.

Resultados de aprendizaje

210101026-01: Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

210101026-02: Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa.

Competencia 210101026:
Coordinar el transporte según medios y modos.

Resultados de aprendizaje

210101026-03: Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

210101026-04: Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.

Competencia

210101029:

Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.

Resultados de aprendizaje

210101029-01: Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización.

210101029-02: Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa.

Competencia

210101029:

Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.

Resultados de aprendizaje

210101029-03: Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa.

210101029-04: Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía.

Competencia

210101033:

Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

Resultados de aprendizaje

210101033-01: Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.

210101033-02: Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.

210101033-03: Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

Competencia 210101033:

Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

Resultados de aprendizaje

210101033-04: Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.

Competencia 210301029:

Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.

Resultados de aprendizaje

210301029-01: Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.

210301029-02: Identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.

Competencia 260101001:

Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

Resultados de aprendizaje

260101001-01: Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización.

260101001-02: Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización.

Competencia 260101001:

Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

Resultados de aprendizaje

260101001-03: Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.

Competencia 260101004:

Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.

Resultados de aprendizaje

260101004-01: Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización.

Competencia 260101004:

Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.

Resultados de aprendizaje

260101004-02: Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.

260101004-03: Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.

Competencia

260101004:

Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.

Resultados de aprendizaje

260101004-04: Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización.

Competencia 260101011:

Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.

Resultados de aprendizaje

260101011-01: Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa.

260101011-02: Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa.

Competencia

260101011:

Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.

Resultados de aprendizaje

260101011-03: Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.

260101011-04: Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización.

Competencia

260101016:

Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.

Resultados de aprendizaje

260101016-01: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

Competencia

260101016:

Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.

Resultados de aprendizaje

260101016-02: Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.

260101016-03: Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

260101016-04: Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

Competencia 260101021:

Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.

Resultados de aprendizaje

260101021-01: Observar el proceso de acuerdo con la estrategia utilizada, apoyando la presentación de los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta la políticas establecidas por la organización.

260101021-02: Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la organización.

260101021-03: Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización.

Competencia

260101027:

Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información.

Resultados de aprendizaje

260101027-01: Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación.

260101027-02: Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados.

260101027-03: Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos.

260101027-04: Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas.

Competencia 240201500:

Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Resultados de aprendizaje

- **240201500-01:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.
- **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.
- **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral.
- **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.
- **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.
- **240201500-06:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

Competencia

240201500:

Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Resultados de aprendizaje

240201500-07: Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

240201500-09: Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.

240201500-10: Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo, el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación, de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.

240201500-11: Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.

240201500-12: Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.

Competencia 240201500:

Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Resultados de aprendizaje

- **240201500-13:** Identificar las oportunidades que el Sena ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.
- **240201500-14:** Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional.

Competencia 240201501:

Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

Resultados de aprendizaje

- **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.
- **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.

Competencia 240201501: Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

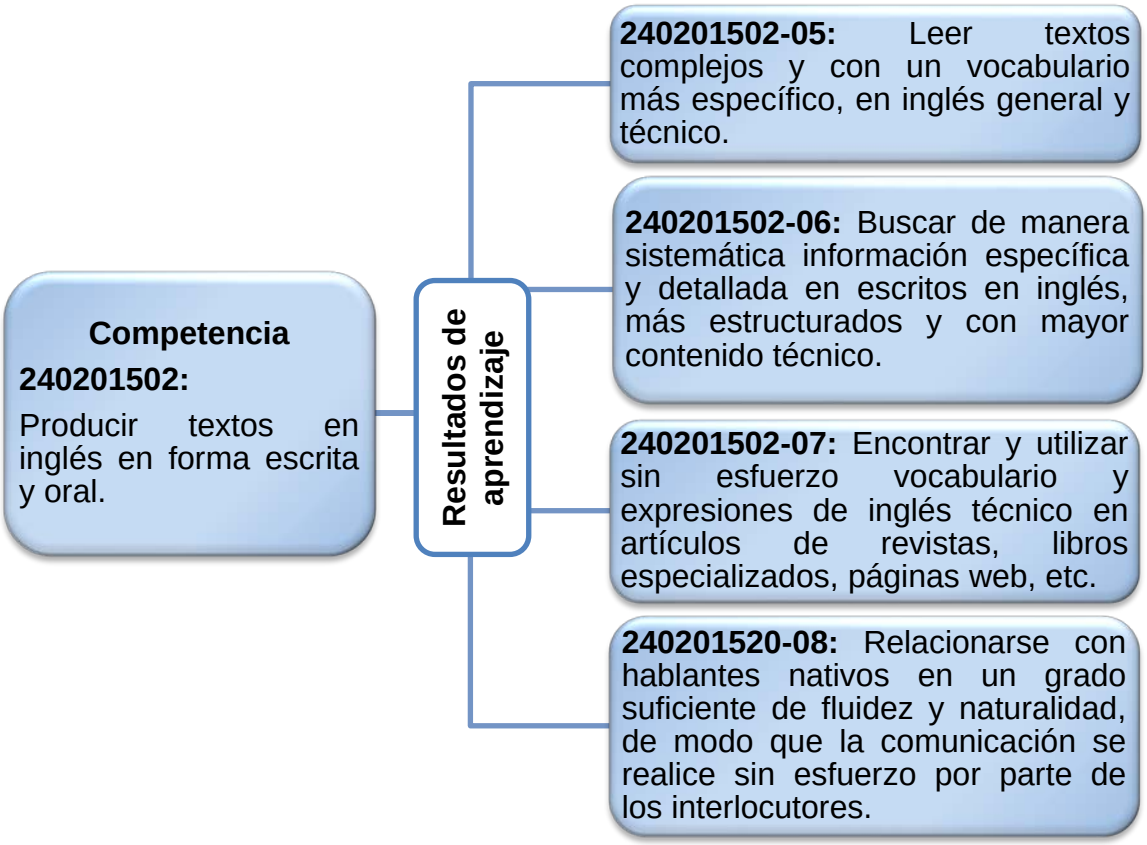
Resultados de aprendizaje

- **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.

Competencia 240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

Resultados de aprendizaje

- **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.
- **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.
- **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.



Criterios de evaluación

Competencia 210101001: Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

- Analiza la tendencia del entorno económico de acuerdo con el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios.

- Aplica herramientas de diagnóstico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas, estrategias de gestión y mercadeo de la organización.

- Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la empresa mediante el análisis de los datos históricos de los productos que afecten los niveles de producción y venta de la compañía.

- Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización.

- Identifica los objetivos y metas de la compañía frente a compras y ventas teniendo en cuenta la clasificación de los presupuestos y aplicación de las normas contables.

- Estima la oferta y demanda en unidades físicas mediante la aplicación de diferentes técnicas de proyección de las variables relacionadas con el comportamiento del mercado.

- Analiza los ingresos y egresos aplicando modelos de proyección de inventarios, costos y demanda para determinar la proyección de los flujos de caja.

- Elabora con precisión los diferentes tipos de proyecciones mediante la simulación de presupuestos apoyados por la aplicación de software a partir de la interpretación de los estados financieros y de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio.

Competencia 210101005: Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.

- Reconoce en detalle las necesidades de recursos humanos requeridas en los procesos empresariales a partir de las funciones de los procesos de la cadena de abastecimiento determinados en los perfiles laborales necesarios para cada proceso o función en la organización, teniendo en cuenta las capacidades cognitivas, procedimentales y actitudinales necesarias para cada cargo y función.

- Genera creativamente ideas para innovar y solucionar problemas en la organización mediante el fomento del trabajo en equipo como estrategia de interacción grupal e interpersonal para incrementar la productividad, de acuerdo con las normas de seguridad y políticas organizacionales.

- Interpreta cuidadosamente las políticas de contratación de personal en la organización de los criterios para la asignación de salarios, planes de estímulos y recompensas para el recurso humano, según las características principales de los diferentes enfoques en la administración de personal.

- Planifica adecuadamente las actividades inherentes a los cargos, durante un período de tiempo dado, mediante el uso del diagrama de Gantt y de los tableros de registro de acuerdo con las responsabilidades individuales o grupales.

- Plantea idóneamente planes y programas de entrenamiento y capacitación de acuerdo con las necesidades de desempeño de acuerdo con el diagnóstico de las necesidades de capacitación y entrenamiento de la fuerza laboral y los principios y valores de la organización.

- Diseña los planes de mejoramiento, reentrenamiento y capacitación para el mejor desempeño del talento humano con base en los resultados obtenidos a partir de las evaluaciones e identificación de las debilidades y fortalezas del talento humano.

- Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas para el diseño de las pruebas objetivas y proyectivas utilizadas en la organización que permitan monitorear y hacer seguimiento, de acuerdo a las actividades programadas.

- Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño, de acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos, analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.

Competencia 210101008: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.

- Analiza los componentes de los costos logísticos por unidades de negocio y el comportamiento financiero de las tasas de cambio e interés, impuestos, trámites aduaneros, seguros y fletes que afectan la D.F.I en la cadena logística en la organización.

- Define los costos de distribución física mediante la implementación del método apropiado, según la confrontación de las estrategias relacionadas con las operaciones logísticas de la empresa y frente a las de la competencia, de acuerdo con los indicadores de gestión establecidos por la organización.

- Analiza los objetivos, las estrategias y formas de negociación internacional teniendo en cuenta el movimiento de divisas a mediano y largo plazo y el comportamiento del mercado de capitales y factores de riesgo.

- Evalúa el comportamiento de los mercados financieros y monetarios, sus índices según los objetivos y estrategias de negociación y el movimiento del mercado internacional a corto, mediano y largo plazo para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con el plan y los objetivos de la negociación.

- Verifica los procedimientos de los sistemas financieros y monetarios en los procesos de importación y exportación según las políticas del gobierno y las políticas comerciales, las tasas de cambio y los tipos de monedas, y la devaluación para la toma de decisiones de un negocio.

Competencia 210101016: Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

- Revisa que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales exigidos por la empresa.

- Evalúa los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, de acuerdo a las referencias comerciales solicitadas por la empresa.

- Verifica que los productos cumplen con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes, para la selección de proveedores exigidos por la empresa.

- Analiza la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes y los requisitos exigidos por la organización.

- Verifica los documentos requeridos en las exportaciones e importaciones, teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes, los procesos y requisitos exigidos por la empresa.

- Registra los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía.

- Legaliza los documentos ante los organismos respectivos, según el proceso señalado por las normas legales de comercio exterior vigentes y de acuerdo son las políticas señaladas por la empresa.

- Tramita los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con las

normas legales vigentes teniendo en cuenta los requisitos exigidos por la empresa.

- Diligencia los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales y técnicas de la organización.

- Tramita los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas.

- Verifica que los documentos sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados siguiendo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.

Competencia 210101021: Operar los procesos de importación y exportación según normas y políticas internas y externas.

- Clasifica los productos para importar y exportar en la subpartida arancelaria de acuerdo con la naturaleza, la composición al realizar procesos de importación y exportación teniendo en cuenta las reglas generales de interpretación del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías de la OMA de la CAN para determinar los aranceles con base en los acuerdos comerciales de origen y destino.

- Identifica los requisitos de calidad de los productos según la subpartida arancelaria de acuerdo con las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización.

- Realiza la nacionalización de la mercancía, de acuerdo con la política de la compañía y el régimen aduanero vigente, pagar los derechos y tributos aduaneros en las entidades autorizadas y de acuerdo con la modalidad de importación.

- Presenta los documentos requeridos en la declaración de importación ante la entidad teniendo en cuenta el régimen aduanero vigente, y los requisitos sanitarios y fitosanitarios de importación, para la entrega de la mercancía de acuerdo con las políticas de la organización.

- Elabora los documentos de embarque teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, aplicando los procedimientos ante las entidades delegadas para la exportación de mercancías de acuerdo con la modalidad y entrega del documento definitivo.

- Verifica la mercancía para la inspección según el régimen aduanero vigente de exportación hasta obtener el certificado de embarque y el manifiesto de carga de acuerdo para cumplir con los objetivos de la organización.

- Alista la mercancía para ser inspeccionada por la autoridad aduanera según las normas vigentes, para obtener la autorización de embarque y despacho de la exportación.

- Identifica los servicios logísticos para la verificar las mercancías de acuerdo con la naturaleza efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la normatividad vigente y con las políticas de la organización.

Competencia 210101026: Coordinar el transporte según medios y modos.

- Elabora las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, de acuerdo con las políticas de la organización.

- Elabora el plan de ruta crítica con el apoyo de software especializado de ruteo, teniendo en cuenta el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

- Contempla la programación del transporte de acuerdo con la naturaleza, peso, volumen de la carga, el medio y el modo de transporte, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes y las necesidades de la empresa.

- Soporta las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos, teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes ajustadas a las políticas de la organización.

- Elabora las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y de acuerdo con las políticas trazadas por la empresa.

- Tiene en los costos y aplicación de tarifas de fletes dependiendo del modo de transporte, las rutas, tiempos y necesidades de los importadores y exportadores, de acuerdo con las necesidades de la empresa.

- Establece los horarios y tiempos en la programación del transporte según rutas de origen y destino de la carga y terminales marítimos, de acuerdo con normas nacionales e internacionales teniendo en cuenta las políticas de la organización.

- Diseña la programación de transporte según las diferentes técnicas y metodologías teniendo en cuenta la disponibilidad de los medios modos de transporte y el tiempo de cargue y descargue, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y las políticas establecidas por la organización.

- Tiene en cuenta en la programación del transporte las restricciones internas y externas, centro de acopio, plantas y situación vial de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y los de la organización.

- Tiene en cuenta la programación del transporte y las formas de consolidación de la carga según normas nacionales e internacionales y las políticas de la organización.

- Clasifica las empresas que manejan seguros y fletes, deben estar certificadas y habilitadas frente a las autoridades competentes nacionales e internacionales.

- Asigna las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación y de acuerdo con lo establecido por la empresa.

- Asigna las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, teniendo en cuenta las normas vigentes y objetivos fijados por la empresa.

- Define las rutas de acuerdo con el servicio en puertos, aeropuertos y terminales de carga, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes para la importación y exportación teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

- Tiene en cuenta la trazabilidad del servicio al cliente en la elaboración de rutas de transporte de mercancías de importación y exportación, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes y los objetivos fijados por la organización.

- Determina las rutas con base en los volúmenes de carga de compra y venta de importación y exportación cubriendo las necesidades de la empresa.

- Programa el transporte de acuerdo con las estrategias de distribución, el plan de estibas de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes a partir de las rutas establecidas por la empresa.

- Define las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones de acuerdo con las necesidades de la empresa.

- Tiene en cuenta los incoterms según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones, de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.

- Contempla en la programación del transporte los seguros y fletes establecidos entre las partes, de acuerdo con los términos de negociación internacional y las políticas de la empresa.

- Asigna los seguros y fletes una vez cumplidos los procedimientos de preparación, aislamiento a una carga y administrativos y requerimientos por los entes gubernamentales, las normas nacionales e internacionales vigentes y las políticas seguidas por la empresa.

- Especifica los fletes de acuerdo con las medidas internacionales de la carga, según el modo de transporte y las normas internacionales vigentes, teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

- Maneja el contrato de fletes con el operador, representante o agente de los medios de transporte, teniendo en cuenta las normas nacionales vigentes, las condiciones de negociación internacional y las políticas establecidas por la empresa.

- Tiene en cuenta en la programación del transporte la composición jurídica, la lista del transporte, la documentación legal de la carga y del vehículo para autorizar el cargue y descargue de la mercancía, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y la política de la empresa.

- Programa el transporte teniendo en cuenta las condiciones de negociación de cada uno de los intermediarios, los requerimientos del cliente, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales que cubran las necesidades de la empresa.

- Contempla en la programación los recursos y responsabilidades asignadas según el medio y modo de transporte, los términos de negociación internacional y las políticas de la empresa.

- Muestra en los seguros la responsabilidad civil en el contrato según las partes y las normas legales vigentes y las políticas de la organización.

- Identifica el manejo de los seguros y las causas que originan el cobro teniendo en cuenta las excepciones y las restricciones de la mercancía, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y las políticas establecidas por la organización.

- Negocia los seguros y fletes de acuerdo con las tarifas establecidas por los entes gubernamentales, los acuerdos entre las partes y naturaleza de la mercancía teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes ajustadas a las necesidades de la empresa.

- Maneja los contratos de seguros y fletes de acuerdo con la intermediación del medio de transporte, el cliente, rutas y condiciones del vehículo, teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales con base en las políticas fijadas por la organización.

- Inspecciona la carga para ser asegurada y fletada, según las normas nacionales e internacionales de transporte vigentes y de manejo, de acuerdo con las políticas de la organización.

Competencia 210101029: Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.

- Registra la empresa en el registro de productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

- Tiene en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio

internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones, de acuerdo con las políticas de la organización.

- Diligencia el registro de productor nacional, oferta exportable y solicitud de determinación de origen, de acuerdo con las normas legales vigentes y el instructivo teniendo en cuenta las necesidades de la empresa.

- Analiza las barreras de las exportaciones teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes, según objetivos y metas de la organización.

- Evalúa la tecnología y estrategias con que cuenta la empresa para enfrentar mercados internacionales teniendo en cuenta los cambios requeridos por los clientes, teniendo en cuenta las normas de comercio internacional y las políticas de la empresa.

- Analiza los sistemas de información de la empresa y el mercado de acuerdo al nivel de servicio requerido, de acuerdo con las normas de comercio internacional y las políticas establecidas por la compañía.

- Investiga las restricciones sobre patentes y marcas de productos antes de lanzarlo al mercado internacional teniendo en cuenta las normas internacionales vigentes y los objetivos y políticas de la organización.

- Analiza los productos y servicios a exportar frente a los requerimientos de certificaciones de acuerdo con las normas nacionales e internacionales de comercio internacional vigentes atendiendo las políticas de la organización.

- Establece los recursos que dispone la organización frente a las exigencias de los mercados nacionales e internacionales y las necesidades de la empresa.

- Evalúa la capacidad de producción según ofertas y solicitudes del mercado a nivel interno y externo conforme a las metas establecidas por la empresa.

- Evalúa las empresas según la experiencia y el conocimiento del mercado, de acuerdo con las metas y objetivos de la organización.

- Cubre los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes, de acuerdo con las necesidades y políticas de la organización.

- Entrega los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación, de acuerdo con las normas legales vigentes y de acuerdo con las políticas de la organización.

- Realiza los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos teniendo en cuenta las normas legales de comercio internacional vigentes, de acuerdo con las políticas de la empresa.

- Analiza los documentos de importación y exportación, de acuerdo con las normas y procedimientos legales vigentes para presentarlos ante las entidades respectivas siguiendo las políticas de la empresa.

- Verifica las cantidades y los documentos de importación y exportación de acuerdo con las normas y procedimientos legales vigentes para presentar ante las entidades respectivas, de acuerdo con las políticas de la organización.

- Envía el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las políticas de la compañía.

- Contacta el comprador o importador y vendedor exportador, directamente o por las vías indirectas, de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones y las políticas de la empresa.

- Registra los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa.

- Evalúa el cliente según los requerimientos de los productos a nivel internacional siguiendo las políticas y objetivos de la empresa.

Competencia 210101033: Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

- Analiza los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, las normas vigentes y los términos contractuales acordados por comprador y vendedor, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.

- Evalúa los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes y las políticas fijadas por la organización.

- Identifica las líneas de financiación bancarias para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

- Presenta a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas, basado en las normas legales establecidas y ajustadas a las políticas fijadas por la organización.

- Efectúa los procesos de los requerimientos de las autoridades competentes, de acuerdo con las normas nacionales vigentes teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.

- Realiza los reembolsos y reintegros teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con los tratados entre países, basado en las políticas fijadas por la organización.

- Elabora las declaraciones de cambio con las monedas y/o divisas utilizadas teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.

- Soporta los pagos y cobros en divisas con los documentos requeridos ante las autoridades competentes en las fechas establecidas, de acuerdo con las normas legales vigentes, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.

Competencia 210301029: Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.

- Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera, y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación.

- Contextualiza las causas de la problemática financiera de acuerdo con el entorno y las políticas de la organización.

- Propone alternativas de solución y correcciones financieras y económicas a partir del análisis de la información y los criterios establecidos por la organización, de acuerdo con principios éticos y profesionales.

Competencia 260101001: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

- Realiza la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, de acuerdo con las políticas de la organización.

- Recopila la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos y fotografías, con el fin de seleccionar el segmento objetivo, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa.

- Define las cantidades de oferta y la demanda de acuerdo con la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

- Determina los criterios de fijación de precios de los productos y servicios teniendo en cuenta factores externos e internos, punto de equilibrio y las estrategias para ser colocados en el mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta los parámetros del mercado y los establecidos por la empresa.

- Pronostica la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado, análisis de informes para definir la oferta y demanda de un producto o servicio determinado, y verificando el resultado del cumplimiento del producto que responda a las necesidades de la empresa.

- Selecciona los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

Competencia 260101004: Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.

- Implementa las políticas y estrategias de distribución de acuerdo con el plan de mercadeo.

- Estructura la red de los sistemas de información de los canales de distribución, fundamentada sobre las características específicas, el entorno tecnológico, político, sociológico, jurídico y reglamentario de la organización.

- Define el sistema de distribución y venta, de acuerdo con el tipo de canal, las características del producto o servicio y el plan de mercadeo, teniendo en cuenta procedimientos y elección de un sistema de distribución.

- Selecciona los canales de distribución de acuerdo con la naturaleza del producto y el segmento del mercado, teniendo en cuenta los procedimientos que se siguen en la revisión del informe de selección en relación con las variables evaluadas en cada canal, de acuerdo con las políticas de la organización.

- Clasifica los canales de distribución con base en su magnitud, metas de participación en el segmento de mercado, tamaño, volumen de venta, cobertura, capacidad financiera, combinación o mezcla de productos y experiencia en la distribución.

- Selecciona el sistema de distribución considerando los de producción y marketing, factores de entrega y costo de los productos o servicios con base en el mercado objetivo, los canales, el ciclo de vida del producto y la estrategia promocional de la organización.

- Elabora el plan de distribución teniendo en cuenta el potencial de la demanda, las fechas y eventos especiales, número de mayoristas o tiendas que se empleará para la distribución de los productos fundamentada en los cambios geográficos, el desarrollo de nuevos productos, el transporte, la tecnología, la competencia y los canales, de acuerdo con las estrategias de la compañía.

- Establece los sistemas de distribución con base en el mercado objetivo, los canales y el ciclo de vida del producto y estrategia promocional de la organización.

- Define el número de elementos por escalón de acuerdo con las estrategias de cobertura, el medio de distribución para introducirse en los mercados elegidos, a partir del análisis del riesgo económico o de recursos y ayuda de los organismos públicos y de acuerdo con las políticas de la organización.

- Diseña la red geográfica de distribuidores de acuerdo con el tamaño del mercado, los costos, distancias y centros de unidades de negocio, teniendo en cuenta los indicadores de gestión, con base los objetivos trazados por la organización.

- Evalúa la intensidad de distribución, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades de los mismos; los canales de distribución son elegidos de acuerdo con la frecuencia en los pedidos, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos.

- Define los canales de comercialización y las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico de mercadeo.

- Establece los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta el número de pedidos, la cantidad de unidades compradas, el espacio de venta por metro cuadrado, la rotación y número de visitas, participación y crecimiento del mercado, el número de devoluciones y averías de producto por cada canal en un tiempo determinado.

- Calcula los estándares aplicando los procedimientos técnicos y tecnológicos existentes, de acuerdo con las estrategias aplicadas en la distribución, el nivel de servicio, el cumplimiento en la entrega, la calidad, los precios y el número de quejas y reclamos.

- Implementa las políticas y estrategias de los canales de distribución de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta las características de los productos y servicios, de acuerdo con la tecnología, tipos de empaques, precio, fletes, tiempos para la distribución y penetración.

- Evalúa los sistemas de distribución teniendo en cuenta los factores ambientales, las condiciones económicas, comerciales y legales de los productos y servicios a distribuir.

- Define el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, el tipo de empresa, la naturaleza de los productos o servicios del distribuidor, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.

Competencia 260101011: Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.

- Selecciona las ideas de producto que respondan a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa.

- Genera ideas de productos y/o servicios, teniendo en cuenta los sistemas de información provenientes de los mercados y que respondan a los objetivos propuestos por la empresa.

- Aplica las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto o servicio, que respondan a los objetivos de la empresa.

- Evalúa las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, políticas y objetivos determinados por la empresa.

- Ajusta las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entradas tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.

- Identifica las barreras de entradas tarifarías y no tarifarías, considerando una región o país como mercado potencial de los productos o servicios que sean de interés y se encuentren dentro de los objetivos de la empresa.

- Evalúa los mercados aplicando las técnicas, variables y criterios de investigación de mercados, teniendo en cuenta las normas vigentes del país y que se ajusten a las necesidades y objetivos de la empresa.

- Analiza las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar la posibilidad de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización.

- Identifica la extensión del territorio, ubicación, clima, temperatura, fronteras, infraestructura y sistemas de comunicación para proyectar la demanda de los productos o servicios que estén acorde con la oferta y objetivos de la organización.

- Identifica las oportunidades comerciales y financieras, de acuerdo con el plan de negocios, antes del ingreso a un mercado, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y que se cumplan los objetivos de la compañía.

- Identifica la reglamentación relativa al establecimiento de organizaciones locales de ventas y servicios, los requisitos de salud, higiene, seguridad y medio

ambiente de la región o país seleccionado, teniendo en cuenta los objetivos de la organización.

Competencia 260101016: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.

- Prepara los informes relacionados con el comportamiento del consumidor, teniendo en cuenta el contexto mercadológico de acuerdo con los planes y objetivos determinados por la empresa.

- Elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

- Diseña las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.

- Determina los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo, teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

- Define el plan de acción de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa.

- Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

Competencia 260101021: Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.

- Observa el proceso para la presentación de productos o servicios en la estrategia utilizada para la presentación de un producto o servicio, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.

- Refuerza la información sobre los productos y servicios con demostraciones, con argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.

- Evalúa la forma en que maneja un auditorio en las ventas dirigidas a grupos conformada por clientes, aplicando técnicas de negociación y cierre de ventas, de acuerdo con las políticas y objetivos de la organización.

- Identifica los procedimientos, parámetros y condiciones a partir de estrategias que se sigue para la negociación, acuerdos de coordinación y cooperación entre los productores, proveedores, distribuidores y clientes, de acuerdo con las políticas determinadas por la organización.

- Prepara las estrategias de presentación de acuerdo con el producto y perfil de cliente, de acuerdo con protocolo y políticas de la organización.

- Presenta los productos y servicios con el apoyo de catálogos, manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, de acuerdo con las necesidades y políticas de la organización.

- Interpreta el interés y la decisión de compra del cliente, mediante la aplicación de técnicas de análisis del comportamiento del consumidor realizada de acuerdo con el medio de comunicación y tecnología establecida por la organización.

- Identifica los instrumentos de carácter legal y/o contractual nacionales e internacionales, de acuerdo con el tipo de negociación y las políticas de la organización.

- Informa sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización.

- Acuerda términos de negociación y condiciones comerciales, teniendo en cuenta la legislación comercial y los términos de negociación, de acuerdo con las políticas y parámetros fijados por la organización.

- Plantea las condiciones de pago, formas de entrega, traslados, gastos, costos; de acuerdo con la negociación acordada con los clientes y las políticas determinadas por la organización.

Competencia 260101027: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información.

- Clasifica los ítems en categorías mediante la escala e instrumento apropiado considerando su validez, confiabilidad y factibilidad, teniendo en cuenta la asignación de códigos a factores y variables según la naturaleza de los datos.

- Determina los elementos de un resumen de datos mediante la aplicación de formatos y tablas de frecuencias, teniendo en cuenta el plan de tabulación y la codificación asignada para el análisis de la información según la necesidad de la organización.

- Construye variables de forma lógica a partir de las ya existentes, mediante la aplicación de conectores lógicos y argumentos válidos dentro del contexto de la lógica matemática para analizar la información.

- Aplica el idioma inglés y español apoyado en la interpretación del software estadístico y en la generación de documentos y archivos, teniendo en cuenta los requerimientos de la organización.

- Fracciona la información considerando el comportamiento de las variables cuantitativas, según la medida de tendencia central requerida para el análisis de la investigación.

- Interpreta el resultado del comportamiento de los datos mediante la aplicación del análisis estadístico de los resultados de las variables para la toma de decisiones.

Competencia 240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.

- Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad, según principios y valores universales.

- Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas, según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.

- Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.

- Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas, según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.
- Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo.
- Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según naturaleza del problema.
- Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida.
- Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo, de acuerdo con las competencias ciudadanas.
- Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados, orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales.
- Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.
- Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales.
- Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.
- Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.
- Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.
- Diagnostica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.
- Aplica los test de condición física según técnicas de medición.

- Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico.

- Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico.

- Selecciona las técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales según naturaleza y complejidad del desempeño laboral.

- Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales, teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.

- Valora el impacto de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida y su efecto en el entorno familiar, social y productivo, teniendo en cuenta su proyecto de vida.

- Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas, deportivas y culturales en contexto social y productivo, teniendo en cuenta las competencias ciudadanas.

- Participa en actividades que requieren coordinación motriz fina y gruesa, de forma individual y grupal, teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.

- Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la psicomotricidad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.

- Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.

- Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.

- Establece relaciones interpersonales de acuerdo con los criterios del trabajo en equipo.

- Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas.

- Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos.

Competencia 240201501: Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

- Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.
- Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos y con contenido técnico.
- Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad.
- Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.
- Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.
- Pronuncia adecuadamente el vocabulario y modismos básicos del idioma.
- Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.

Competencia 240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- Saluda en inglés utilizando expresiones de cortesía de acuerdo con el momento del día.
- Dramatiza en inglés una historia breve utilizando verbos regulares e irregulares.
- Puede iniciar un discurso, tomar la palabra y terminar una conversación técnica de su profesión.
- Puede extraer información adecuada y precisa, y tomar nota de una conversación, programa, clase, etc.; referido a su profesión.
- Puede completar frases basado en información leída previamente en un texto.
- Puede realizar actividades de verdadero o falso, basados en una conversación que ha escuchado o en un texto que ha leído.
- Puede responder cuestionarios de selección múltiple, escritos en inglés.

- Puede inferir el significado de una palabra u oración dentro de un texto en inglés, así este no esté explícito.
- Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate.
- Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas.
- Realiza resúmenes de la información relevante y detallada de un texto técnico en inglés.
- Ubica al interlocutor en un punto geográfico específico, empleando preposiciones en inglés.
- Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión.
- Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico.
- Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales.
- Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado.
- Puede relacionar textos en inglés con imágenes o títulos que le sean adecuados.
- Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés.
- Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos.
- Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.

Metodología

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos o el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las Tecnologías de la

Información y la Comunicación, integradas en ambientes virtuales de aprendizaje, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.

Tiempo de estudio

El programa está diseñado para que el aprendiz dedique diariamente una parte de su tiempo y aproveche todas las posibilidades de aprendizaje que ofrece el proceso de formación. En total son 18 meses distribuidos a través de las 14 actividades de aprendizaje y 6 meses correspondientes a la etapa productiva.

Las horas asignadas a las actividades de proyecto y sus actividades de aprendizaje asociadas, se especifican en cada guía de aprendizaje, indicando las horas Directas **(D)**, que corresponden a trabajo con acompañamiento del instructor e Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo que debe realizar el aprendiz para lograr los resultados de aprendizaje.

La metodología de trabajo está sustentada en la interacción permanente entre los integrantes del programa; esto implica que es importante la lectura y análisis de los materiales de formación (de manera individual), así como la activa participación en los foros de discusión y las distintas evidencias que permiten la interacción e intercambio de experiencias entre todos los participantes (trabajo grupal).

El aprendiz virtual tendrá fechas específicas para enviar las evidencias de las actividades de aprendizaje, las cuales serán publicadas oportunamente por el instructor en los anuncios del programa.

Espacios de comunicación con el instructor

La comunicación con el instructor se realizará a través de las diferentes herramientas que ofrece la plataforma como son: foros de discusión, correo electrónico, mensajería interna, sesiones en línea, entre otros.

Software requerido

Para visualizar todos los contenidos del programa de forma óptima, es necesario descargar e instalar los siguientes programas en su computador:

Adobe Reader: programa que permite visualizar todos los archivos en formato PDF.

Java: permite que applets escritos en el lenguaje de programación de Java se ejecuten en diferentes navegadores.

Adobe Flash Player: aplicación multimedia necesaria para visualizar las animaciones, videos y todas las partes interactivas que tiene el programa.

Adobe Shockwave Player: plugin para la reproducción de contenido multimedia en el navegador de internet.

Adobe Authorware Player: necesario para visualizar archivos multimedia.

WinZip: programa para comprimir archivos sin perder la calidad, ni la velocidad de estos.

WinRar: algunos archivos están comprimidos con este programa y para acceder a estos se requiere el programa instalado.

Se recomienda verificar muy bien si el computador en el que desarrollará su labor como aprendiz tiene el software mencionado, de lo contrario diríjase al botón del menú principal del programa de formación: **Software del programa**; en donde se encuentran los enlaces a los sitios web para su descarga.

Si tiene dudas consulte al instructor, él está en capacidad de guiarlo a través del espacio **Foro de dudas e inquietudes**.

Importante: se recomienda utilizar el navegador **Google Chrome** con el fin de garantizar una correcta visualización y navegación de los contenidos del programa.

Normas de convivencia

Este programa de formación virtual que ofrece el SENA tiene como eje central el desarrollo humano integral, es decir, está centrado en el saber y en el ser, por esta razón se entiende la convivencia como la armonía social que se logra con el bienestar individual y colectivo.

A continuación se da a conocer el manual de convivencia de formación virtual SENA:

1. El respeto, la tolerancia, dignidad y responsabilidad son los principios que deben guiar el desarrollo de este proceso de formación y las distintas formas de interacción entre sus integrantes.

2. Este es un espacio de aprendizaje en el que las diferencias ideológicas, políticas, culturales, raciales y religiosas no tienen relevancia. Por ello es impropio dejar en los foros mensajes que inciten a abordar estos temas.

3. La puntualidad es parte del éxito en el ámbito personal y laboral, por ello el aprendiz es responsable de realizar y enviar las evidencias de las actividades en el tiempo establecido y el instructor de informar oportunamente de los avances en el programa. Para esto es necesario tener en cuenta el cronograma del programa.

4. Las evidencias deben ser enviadas a través del respectivo botón de la fase en la que está trabajando. No deben utilizarse los foros ni el correo electrónico del instructor para enviar trabajos, ya que por estos medios no serán calificados.

5. Es indispensable leer cuidadosamente el material de cada actividad de aprendizaje, ya que es el insumo para el desarrollo de las actividades del programa.

6. La sinceridad es un principio de vida y también de este programa, por ello no se aceptan copias de trabajos, ni textos bajados totalmente de internet, es válida la referencia, ya que sirve para contextualizar, pero el propósito de este proceso es crear e innovar, no copiar y pegar.

7. Cuando se tomen ideas textuales de autores se deben respetar sus derechos, haciendo las respectivas citas y referencias bibliográficas, según las normas establecidas.

8. El aprendiz que copie actividades será sancionado con una calificación de 0 (cero) en la evidencia entregada y además, se hará acreedor a la sanción que el instructor le imponga.

9. El programa está diseñado para que el aprendiz dedique diariamente una parte de su tiempo al proceso de formación y aproveche las oportunidades de aprendizaje que ofrece el proceso de formación.

10. El aprendiz debe leer diariamente los anuncios del programa para enterarse de las novedades del mismo.

11. Si se presenta cualquier problema de ingreso a la plataforma, es fundamental la comunicación con el instructor a través del correo electrónico.

12. El aprendiz debe participar constantemente en los foros de discusión, utilizando un lenguaje respetuoso y cortés al referirse a sus compañeros e instructor, teniendo en cuenta que no es adecuado escribir en mayúscula sostenida, ya que en internet esto equivale a gritar. A cambio se pueden utilizar asteriscos y guiones para enfatizar y subrayar.

13. El aprendiz debe revisar las respuestas a las dudas enviadas al instructor.

14. Antes de preguntar algo en el foro de dudas e inquietudes se recomienda leer los interrogantes de sus compañeros y las respuestas dadas por el instructor, es posible que ya se haya formulado y dado respuesta a esa pregunta.

15. Cuando solicite o pregunte algo, use “por favor” y “gracias”, nunca dé órdenes. Buenas palabras y buenos modos cuestan poco y agradan a todos.

16. Realizar aportes constructivos se convierte en una oportunidad de compartir conocimientos, experiencias o percepciones, de aprender colaborativamente y de enriquecer el proceso formativo.

17. Respetar el tema del foro. Si se publican contenidos de un tema diferente al propuesto, se añade ruido al diálogo y los demás notarán la descontextualización del tema.

18. Ser educado en las discusiones. Respetar las opiniones de los demás, aunque no se compartan y fundamentar las opiniones con argumentos, sin groserías o descalificaciones, son la base fundamental de cualquier intervención.

19. El uso de esta plataforma es académico, por ello es impropio utilizar alguno de sus espacios para hacer publicidad de algún producto, persona o entidad.

20. Si alguien no respeta las normas de convivencia aquí mencionadas notifique al instructor.

Etiqueta en internet

La etiqueta en internet está constituida por una serie de reglas que garantizan una comunicación efectiva, optimizando el tiempo y los recursos; su creación se debe a la comunidad que navega en internet.

A continuación se destacan algunas reglas que recopila Quique[1] (2002) en el texto "La Netiquette" y que deben tenerse en cuenta al momento de establecer comunicación a través de un ambiente virtual:

- Cuando se ingresa a una nueva cultura (y el internet tiene su propia cultura) se corre el riesgo de cometer algunos errores sociales. Quizás se pueda ofender a personas sin querer hacerlo, o tal vez se llegue a malinterpretar lo que otros dicen. Por eso, se invita a tener siempre en mente que al otro lado de la pantalla hay un ser humano real, con sus propias ideas y sentimientos. Se recomienda no escribir nada que no diría frente a otra persona.

- Ser cortés y amable en la comunicación aunque no se esté de acuerdo con las ideas del otro. No tiene sentido volver personal una argumentación; siempre es posible dar una retroalimentación acerca de las ideas, sin necesidad de agredir a los demás.

- Perdonar los errores de otras personas. No todos son expertos en internet y quizás cometan faltas o hagan demasiadas preguntas, por ello es trascendental ser tolerante.

- No usar mayúscula sostenida. En la red esto equivale a gritar.

- Reconocer siempre los derechos de autor, dando el crédito a quien generó la idea, a la fuente que se consultó o al recurso en el que se basó la información.

[1]Quique. (2002). *La Netiquette*. Consultado el 30 de Noviembre de 2016, en http://sindominio.net

- Evitar el envío de correo comercial no solicitado. Si se hace, el servidor de correo puede ser incluido en las listas negras, y muchos servidores de internet se niegan a aceptar mensajes que procedan o hayan pasado por él. Incluso, si no se tiene carácter publicitario, los envíos masivos y no solicitados de convocatorias, noticias, entre otros, también se consideran Spam (correo basura).

- No reenviar mensajes en cadena ni falsas alarmas de virus.

Foros de discusión

Existen tres tipos de foros:

- **Foro temático:** espacio para reflexionar, argumentar y contraargumentar sobre una cuestión específica.

- **Foro social:** zona de encuentro y esparcimiento que le da la posibilidad de conocer a sus compañeros.

- **Foro de dudas e inquietudes:** ideal para plantear al instructor dudas en relación a los materiales, calificaciones y evidencias, así como las dificultades para acceder a un documento o espacio de la plataforma.

Los dos últimos foros están disponibles durante todo el proceso de formación.

Para conocer los aspectos a tener en cuenta en el contenido y presentación de sus intervenciones en el foro, es importante descargar el documento **Guía buen uso de foros y pasos para participar**, el cual está disponible en el botón **Tutoriales**.

Aprobación

Para obtener la respectiva certificación, debe aprobar todos los resultados de aprendizaje definidos para el programa de formación.

Las evidencias y los resultados de aprendizaje se evalúan de la siguiente manera:

A: aprobado.

D: no aprobado.

Cronograma de actividades

La información contenida en este espacio es vital para el desarrollo del programa de formación, ya que sirve para organizar la agenda personal, planear la participación, adquirir las competencias necesarias, garantizar el cumplimiento y aprobación de los resultados de aprendizaje (RAP) y obtener la certificación.

Las fechas de cada una de las actividades de aprendizaje serán informadas por el instructor oportunamente a través de anuncios, correos, entre otros medios.

Fase de proyecto	Actividad de proyecto	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Tipo de Evidencia	TIEMPOS DE ENTREGA	
				Inicia	Termina
	Saberes Previos		Actualización de los datos personales.		
			Respuestas al Sondeo de conocimientos previos.		
			Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.		
			Participación en el Foro reconocimiento de la plataforma.		
Fase Análisis	**Actividad de proyecto:** Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional,	**260101011-01:** Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y	Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales.	238 horas	
			Evidencia: Tratados comerciales.		

	teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa. **Actividad de aprendizaje 1:** Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes.	tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa. **260101011-02:** Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con al uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa. **260101011-04:** Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros	Evidencia 1: *Summary "Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise".* Evidencia 2: Foro "Oportunidades de exportación". Evidencia 3: Taller "Análisis DOFA". Evidencia 4: Evaluación "Sectores económicos". Evidencia 5: Estudio de caso "La importancia de aprender un idioma". Evidencia 6: Ejercicio práctico "Piensa positivo". Evidencia 7: Mapa mental "Variación de la tasa de cambio". Evidencia 8: Evaluación "*Yes/No questions and Wh-questions".* Evidencia 9: Estudio de caso "Riesgos en la negociación internacional". Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas".	

		mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización. **210101008-02:** Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo. **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo	Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA. Evidencia 12: Sesión virtual *"My CV".* Evidencia 13: La DOFA en mi proyecto de vida. Evidencia 14: Ejercicio práctico "Comportamiento del mercado de capitales".	

		con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.		
	Actividad de proyecto: Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación. **Actividad de aprendizaje 2:** Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda.	**260101011-03:** Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.	Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales. Evidencia: Cambio de nombre. Evidencia 1: Barreras de ingreso a los mercados. Evidencia 2: *Workshop "Products and services".* Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales". Evidencia 4: Propuesta "Planeación para investigación de mercados".	255 horas

		260101027-01: Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación. **260101027-02:** Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. **260101027-03:** Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según	Evidencia 5: Plan de muestreo “Recolección de información”. Evidencia 6: Estudio de caso “Solución de conflictos grupales”. Evidencia 7: Informe “Variables de la investigación”. Evidencia 8: Video *“My job”.* Evidencia 9: Sesión virtual “Sustentación de resultados”.	

		el plan de investigación y los resultados obtenidos. **260101027-04:** Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas. **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos		

		elementales escritos en inglés.		
Fase Planeación	**Actividad de proyecto:** Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. **Actividad de aprendizaje 3:** Segmentar el mercado según características de los consumidores.	**260101001-01:** Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de	Evidencia: El riesgo como estrategia. Evidencia: Caso “Toyota Corolla”. Evidencia 1: Taller “Global Country”. Evidencia 2: *Market Projection*. Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”. Evidencia 4: Control de gestión. Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”. Evidencia 6: *Segmentation “Describing potential clients”*. Evidencia 7: Informe “Análisis del mercado”. Evidencia 8: Proyecciones del mercado. Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	380 horas

		muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo	Evidencia 10: Sesión virtual “Plan de acción de mercadeo”.	

		en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa. **260101016-01:** Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las		

		estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique		

		oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.		
	Actividad de proyecto: Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación. **Actividad de aprendizaje 4:** Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.	**260101004-01:** Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la	Evidencia: La carrera de la entrega *"Express".* Evidencia: Caso *"System Technology".* Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional". Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels".* Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal".	102 horas

		mezcla de productos y las políticas de la organización. **260101001-03:** Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización. **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	Evidencia 4: Sesión virtual *"Prepositions".* Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal".	
	Actividad de proyecto: Definir rutas de	**210101026-01:** Elaborar las rutas de transporte	Evidencia: Cumplir lo pactado.	160 horas

	transporte según canal de distribución seleccionado. **Actividad de aprendizaje 5:** Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte.	teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101026-02:** Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte	Evidencia: Costos del sistema logístico. Evidencia 1: Autoevaluación “Mejoramiento personal”. Evidencia 2: Evaluación “Programación del transporte”. Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”. Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”. Evidencia 5: Investigación “Ruteador”. Evidencia 6: Informe “Definición de rutas”. Evidencia 7: *Dialogue: “Coordinating trucking”.* Evidencia: Cumplir lo pactado.	

		de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa. **210101026-03:** Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa		

		institucional en el marco de su proyecto de vida. **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.		
	Actividad de proyecto: Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes. **Actividad de aprendizaje 6:** Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional.	**210101033-01:** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización. **210101016-01:** Revisar que el certificado de constitución y	Evidencia: Voluntad vs. Obligación. Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta? Evidencia 1: Ejercicio práctico “Requisitos comerciales”. Evidencia 2: Actividad Interactiva “INCOTERMS”. Evidencia 3: Taller “El mejor INCOTERM”. Evidencia 4: Historieta “Documento correcto, momento oportuno”. Evidencia 5: *Podcast* “Transporte y seguros”. Evidencia 6: Simulador de costos DFI.	145 horas

		gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa. **210101016-02:** Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos		

		requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa. **210101026-04:** Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.		
	Actividad de proyecto: Definir estrategias para establecer procesos de negociación	**260101021-01:** Observar el proceso de acuerdo con la estrategia utilizada, apoyando la presentación de	Evidencia: Productos o servicios en las TIC. Evidencia: Cultura de negociación.	298 horas

	internacional según normas establecidas. **Actividad de aprendizaje 7:** Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización.	los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta la políticas establecidas por la organización. **260101021-02:** Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los objetivos de la	Evidencia 1: Portafolio de servicios “Productos Colfrutik”. Evidencia 2: Plan de manejo ambiental “Exportación bocadillo veleño”. Evidencia 3: Taller “Habilidades para una buena comunicación”. Evidencia 4: Página web corporativa. Evidencia 5: Ejercicio práctico *“Advertising and web page”*. Evidencia 6: Sesión virtual “Planeación y presentación de mi producto”. Evidencia 7: Fichas ambientales. Evidencia 8: Propuesta comercial.	

		organización. **260101021-03:** Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización. **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.		

		240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social. **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.		
	Actividad de proyecto: Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización. **Actividad de aprendizaje 8:** Elaborar las proyecciones y presupuestos,	**210101001-01:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la	Evidencia: Planeación operativa. Evidencia: Comportamiento del mercado. Evidencia 1: Informe “Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda”. Evidencia 2: Evaluación “Proyecciones”.	100 horas

	teniendo en cuenta las necesidades de la organización.	organización. **210101001-02:** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **210101001-03:** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.	Evidencia 3: Matriz DOFA "Presupuesto". Evidencia 4: Planeación de presupuesto.	
	Actividad de proyecto: Gestionar el talento humano de acuerdo con los objetivos y estrategias de	**210101005-01:** Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información, teniendo en cuenta la	Evidencia: El encuentro familiar. Evidencia: El salario emocional.	244 horas

	la organización. **Actividad de aprendizaje 9:** Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas.	situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos. **210101005-02:** Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización. **240201500-01:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales. **240201500-03:** Generar procesos	Evidencia 1: Taller “Importancia y transcendencia de los valores éticos empresariales”. Evidencia 2: Informe “Análisis de cargos Colfrutik”. Evidencia 3: Cuadro comparativo “Riesgos profesionales”. Evidencia 4: Marco conceptual para el trabajo en equipo. Evidencia 5: Sesión virtual “Industrias RG”. Evidencia 6: Afiche “Misión, visión y valores corporativos”. Evidencia 7: Cartilla “Hábitos saludables”. Evidencia 8: Encuesta “Valoración de la capacidad de trabajo en equipo”.	

		autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral. **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.		
Fase Ejecución	**Actividad de proyecto:** Ejecutar procesos de negociación internacional según estrategias de negociación. **Actividad de aprendizaje 10:** Simular la operación de importación o	**210101016-03:** Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los	Evidencia: Contrabando, el costo de los impuestos saludables. Evidencia: Exportación de café excelso. Evidencia 1: Bitácora “Documentación de la operación de comercio”. Evidencia 2: Taller “Clasificación arancelaria”.	300 horas

	exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad.	requisitos exigidos por la empresa. **210101016-04:** Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones. **210101021-01:** Clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para	Evidencia 3: Cuadro sinóptico “Desarrollo de habilidades psicomotrices y de pensamiento”. Evidencia 4: Ejercicio práctico “Desaduanamiento”. Evidencia 5: Manual “Inspección en puerto”. Evidencia 6: *Video “Steps to export”.* Evidencia 7: Informe “Prácticas de cultura física y hábitos del cuidado corporal”. Evidencia 8: *Export and/or import.*	

		determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización. **210101021-02:** Realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización. **210101021-03:** Alistar la mercancía para el levante y/o		

		autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización. **240201500-09:** Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje. **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica. **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo		

		vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc.		
	Actividad de proyecto: Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente. **Actividad de aprendizaje 11:** Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional.	**210101029-01:** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **210101029-02:** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos	Evidencia: Las barreras que dejan de existir para los exportadores colombianos. Evidencia: Cumplir acuerdos. Evidencia 1: Taller "Registro productor nacional". Evidencia 2: Compraventa internacional. Evidencia 3: Ensayo *"Free Trade Agreement (FTA): advantages and disadvantages".* Evidencia 4: Infografía "Agente de aduanas". Evidencia 5: Documentos de embarque. Evidencia 6: Estudio de caso "Aceite de palma BUN". Evidencia 7: *Compliance with foreign law.*	202 horas

		jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. **210101029-03:** Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los		

		controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. **210101029-04:** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario		

		más específico, en inglés general y técnico.		
	Actividad de proyecto: Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada. **Actividad de aprendizaje 12:** Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados.	**210101008-01:** Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión. **260101004-04:** Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de	Evidencia: Modernización logística. Evidencia: Los pros y contras de la ampliación del canal de Panamá. Evidencia 1: *Writing and essay about logistics costs.* Evidencia 2: Herramientas básicas en los riesgos ocupacionales. Evidencia 3: Ejercicio práctico “Costeo de la DFI”. Evidencia 4: Sesión virtual *“Debate about and support your essay”.* Evidencia 5: Presentación “Análisis de indicadores de la DFI”. Evidencia 6: Video “Técnicas de cultura física”.	160 horas

		acuerdo con las estrategias promocionales de la organización. **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional. **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.		
	Actividad de proyecto: Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos según criterios establecidos por la organización. **Actividad de aprendizaje 13:** Realizar procesos de ejecución	**210101001-04:** Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada, de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos, de acuerdo con las políticas,	Evidencia: ¿Por qué planear? Evidencia: Autodiagnóstico “Mis conocimientos sobre presupuesto”. Evidencia 1: Taller “Estados financieros”. Evidencia 2: Ejercicio práctico “Análisis a las problemáticas financieras”.	120 horas

	contable y financiera, de acuerdo con las normas de control.	monedas y tasas solicitadas por la organización. **210301029-02:** Identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.		
Fase Evaluación	**Actividad de proyecto:** Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados. **Actividad de aprendizaje 14:** Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.	**210101005-03:** Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo. **210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en	Evidencia: Importancia del emprendimiento. Evidencia: Evaluar el negocio. Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service".* Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano. Evidencia 3: Informe "Resultados financieros". Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio". Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan".*	356 horas

		cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas. **210101033-02:** Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa. **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con	Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios". Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño". Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal". Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service".* Evidencia 10: Estudio de caso "Riesgo de rechazo a exportaciones".	

		los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.		

		210301029-01: Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización. **260101004-02:** Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización. **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un		

		vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos. **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.		

Revisión de notas

Una vez finalizado el programa de formación, el instructor dará un tiempo entre dos y tres días para que revise sus calificaciones y su estado final dentro del programa, si tiene alguna duda u observación al respecto debe publicarla en el foro de dudas e inquietudes, donde se le dará una respuesta oportuna. Terminado este tiempo el instructor hará el cierre definitivo del programa.

Créditos

Líder Equipo Técnico
Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Expertos Técnicos
Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Jairo Figueroa Chaparro
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Lina María Camargo León
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Luz Dary Palomino González
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Marian Yarith Carvajal
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción
Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional G01 - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica
Martha Lucia Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades
Nidia Liseth Ospina Quintero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas
Leidy Johana Navarro Ríos
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web
Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Alberto Hernández Álvarez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Diseño Gráfico
Carlos Andrés Díaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial Regional Quindío.

	GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL **PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR** **CRONOGRAMA**	

Cronograma de actividades

Fase de proyecto	Actividad de proyecto	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Tipo de Evidencia	TIEMPOS DE ENTREGA Inicia Termina
	Saberes Previos		Actualización de los datos personales.	
			Respuestas al Sondeo de conocimientos previos.	
			Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.	
			Participación en el Foro reconocimiento de la plataforma.	
Fase Análisis	**Actividad de proyecto:** Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa. **Actividad de aprendizaje 1:** Determinar la oferta	**260101011-01:** Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados	Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales.	238 horas
			Evidencia: Tratados comerciales.	
			Evidencia 1: *Summary "Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise".*	
			Evidencia 2: Foro "Oportunidades de exportación".	

	exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes.	por la empresa. **260101011-02:** Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con al uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa. **260101011-04:** Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se	Evidencia 3: Taller "Análisis DOFA".	
			Evidencia 4: Evaluación "Sectores económicos".	
			Evidencia 5: Estudio de caso "La importancia de aprender un idioma".	
			Evidencia 6: Ejercicio práctico "Piensa positivo".	
			Evidencia 7: Mapa mental "Variación de la tasa de cambio".	
			Evidencia 8: Evaluación "*Yes/No questions and Wh-questions".*	
			Evidencia 9: Estudio de caso "Riesgos en la negociación internacional".	
			Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas".	
			Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA.	
			Evidencia 12: Sesión virtual *"My CV".*	
			Evidencia 13: La DOFA en mi proyecto de vida.	
			Evidencia 14: Ejercicio práctico "Comportamiento del mercado de	

		ajuste a las políticas y objetivos de la organización. **210101008-02:** Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo. **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés	capitales".	

		técnico.		
	Actividad de proyecto: Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación. **Actividad de aprendizaje 2:** Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda.	**260101011-03:** Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización. **260101027-01:** Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación.	Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales. Evidencia: Cambio de nombre. Evidencia 1: Barreras de ingreso a los mercados. Evidencia 2: *Workshop "Products and services".* Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales". Evidencia 4: Propuesta "Planeación para investigación de mercados". Evidencia 5: Plan de muestreo "Recolección de información". Evidencia 6: Estudio de caso "Solución de conflictos grupales". Evidencia 7: Informe "Variables de la investigación". Evidencia 8: Video *"My job".*	255 horas

		260101027-02: Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. **260101027-03:** Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos. **260101027-04:** Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos	Evidencia 9: Sesión virtual “Sustentación de resultados”.	

		cuantitativos según técnicas proyectivas. **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.		
Fase Planeación	**Actividad de proyecto:** Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. **Actividad de aprendizaje 3:** Segmentar el mercado según características de los	**260101001-01:** Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel	Evidencia: El riesgo como estrategia. Evidencia: Caso “Toyota Corolla”. Evidencia 1: Taller “Global Country”. Evidencia 2: *Market Projection*.	380 horas

	consumidores.	de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres,	Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa".	
			Evidencia 4: Control de gestión.	
			Evidencia 5: Tabla de datos "Identificación del segmento".	
			Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.	
			Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".	
			Evidencia 8: Proyecciones del mercado.	
			Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	
			Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".	

		religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa. **260101016-01:** Preparar los		

		informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos		

		fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.		
	Actividad de proyecto: Establecer	**260101004-01:** Seleccionar los canales teniendo en cuenta la	Evidencia: La carrera de la entrega *"Express".*	102 horas

	canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación. **Actividad de aprendizaje 4:** Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.	naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización. **260101001-03:** Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la	Evidencia: Caso *"System Technology".* Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional". Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels".* Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal". Evidencia 4: Sesión virtual *"Prepositions".* Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal".	

		organización. **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.		
	Actividad de proyecto: Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado. **Actividad de aprendizaje 5:** Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte.	**210101026-01:** Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101026-02:** Soportar las rutas asignadas para el transporte de	Evidencia: Cumplir lo pactado. Evidencia: Costos del sistema logístico. Evidencia 1: Autoevaluación “Mejoramiento personal”. Evidencia 2: Evaluación “Programación del transporte”. Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”. Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”. Evidencia 5: Investigación “Ruteador”. Evidencia 6: Informe “Definición de rutas”. Evidencia 7: *Dialogue: “Coordinating trucking”.*	160 horas

		carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa. **210101026-03:** Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de	Evidencia: Cumplir lo pactado.	

		acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida. **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.		
	Actividad de proyecto: Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes. **Actividad de aprendizaje 6:** Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de	**210101033-01:** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales	Evidencia: Voluntad vs. Obligación. Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta? Evidencia 1: Ejercicio práctico “Requisitos comerciales”. Evidencia 2: Actividad Interactiva “INCOTERMS”. Evidencia 3: Taller “El mejor INCOTERM”. Evidencia 4: Historieta “Documento correcto, momento oportuno”.	145 horas

	negociación internacional.	nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización. **210101016-01:** Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa. **210101016-02:** Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las	Evidencia 5: *Podcast* “Transporte y seguros”. Evidencia 6: Simulador de costos DFI.	

		importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa. **210101026-04:** Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.		
	Actividad de proyecto: Definir	**260101021-01:** Observar el proceso de acuerdo con la	Evidencia: Productos o servicios en las TIC.	298 horas

	estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas. **Actividad de aprendizaje 7:** Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización.	estrategia utilizada, apoyando la presentación de los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta la políticas establecidas por la organización. **260101021-02:** Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los	Evidencia: Cultura de negociación.	
			Evidencia 1: Portafolio de servicios “Productos Colfrutik”.	
			Evidencia 2: Plan de manejo ambiental “Exportación bocadillo veleño”.	
			Evidencia 3: Taller “Habilidades para una buena comunicación”.	
			Evidencia 4: Página web corporativa.	
			Evidencia 5: Ejercicio práctico *“Advertising and web page”*.	
			Evidencia 6: Sesión virtual “Planeación y presentación de mi producto”.	
			Evidencia 7: Fichas ambientales.	
			Evidencia 8: Propuesta comercial.	

		objetivos de la organización. **260101021-03:** Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización. **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-06:** Asumir responsablemente		

		los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social. **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.		
	Actividad de proyecto: Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización. **Actividad de aprendizaje 8:** Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización.	**210101001-01:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización. **210101001-02:** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de	Evidencia: Planeación operativa. Evidencia: Comportamiento del mercado. Evidencia 1: Informe “Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda”. Evidencia 2: Evaluación “Proyecciones”. Evidencia 3: Matriz DOFA “Presupuesto”. Evidencia 4: Planeación de presupuesto.	100 horas

		la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **210101001-03:** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.		
	Actividad de proyecto: Gestionar el talento humano de acuerdo con los objetivos y estrategias de la organización. **Actividad de aprendizaje 9:** Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas.	**210101005-01:** Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información, teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y	Evidencia: El encuentro familiar. Evidencia: El salario emocional. Evidencia 1: Taller “Importancia y transcendencia de los valores éticos empresariales”. Evidencia 2: Informe “Análisis de cargos Colfrutik”. Evidencia 3: Cuadro comparativo “Riesgos profesionales”.	244 horas

		recursos. **210101005-02:** Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización. **240201500-01:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales. **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral. **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su	Evidencia 4: Marco conceptual para el trabajo en equipo. Evidencia 5: Sesión virtual “Industrias RG”. Evidencia 6: Afiche “Misión, visión y valores corporativos”. Evidencia 7: Cartilla “Hábitos saludables”. Evidencia 8: Encuesta “Valoración de la capacidad de trabajo en equipo”.	

		estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.		
Fase Ejecución	**Actividad de proyecto:** Ejecutar procesos de negociación internacional según estrategias de negociación. **Actividad de aprendizaje 10:** Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad.	**210101016-03:** Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa. **210101016-04:** Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo	Evidencia: Contrabando, el costo de los impuestos saludables. Evidencia: Exportación de café excelso. Evidencia 1: Bitácora “Documentación de la operación de comercio”. Evidencia 2: Taller “Clasificación arancelaria”. Evidencia 3: Cuadro sinóptico “Desarrollo de habilidades psicomotrices y de pensamiento”. Evidencia 4: Ejercicio práctico “Desaduanamiento”. Evidencia 5: Manual “Inspección en puerto”. Evidencia 6: *Video “Steps to export”.*	300 horas

		procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones. **210101021-01:** Clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización. **210101021-02:** Realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos	Evidencia 7: Informe "Prácticas de cultura física y hábitos del cuidado corporal". Evidencia 8: *Export and/or import.*	

		requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización. **210101021-03:** Alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización. **240201500-09:** Desarrollar		

		permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje. **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica. **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc.		
	Actividad de proyecto: Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente. **Actividad de aprendizaje 11:** Realizar control sobre los	**210101029-01:** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de	Evidencia: Las barreras que dejan de existir para los exportadores colombianos. Evidencia: Cumplir acuerdos. Evidencia 1: Taller “Registro productor nacional”. Evidencia 2: Compraventa internacional.	202 horas

	procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional.	importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **210101029-02:** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. **210101029-03:** Entregar los documentos de embarque al	Evidencia 3: Ensayo *"Free Trade Agreement (FTA): advantages and disadvantages".* Evidencia 4: Infografía "Agente de aduanas". Evidencia 5: Documentos de embarque. Evidencia 6: Estudio de caso "Aceite de palma BUN". Evidencia 7: *Compliance with foreign law.*	

		agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. **210101029-04:** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con		

		los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.		
	Actividad de proyecto: Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada. **Actividad de aprendizaje 12:** Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados.	**210101008-01:** Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión. **260101004-04:** Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los	Evidencia: Modernización logística.	160 horas
			Evidencia: Los pros y contras de la ampliación del canal de Panamá.	
			Evidencia 1: *Writing and essay about logistics costs.*	
			Evidencia 2: Herramientas básicas en los riesgos ocupacionales.	
			Evidencia 3: Ejercicio práctico “Costeo de la DFI”.	
			Evidencia 4: Sesión virtual *“Debate about and support your essay”.*	
			Evidencia 5: Presentación “Análisis de indicadores de la	

		productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización. **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional. **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.	DFI". Evidencia 6: Video "Técnicas de cultura física".	
	Actividad de proyecto: Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos según criterios	**210101001-04:** Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada, de acuerdo con la definición del plan	Evidencia: ¿Por qué planear? Evidencia: Autodiagnóstico "Mis conocimientos sobre presupuesto".	120 horas

	establecidos por la organización. **Actividad de aprendizaje 13:** Realizar procesos de ejecución contable y financiera, de acuerdo con las normas de control.	de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos, de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización. **210301029-02:** Identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.	Evidencia 1: Taller "Estados financieros". Evidencia 2: Ejercicio práctico "Análisis a las problemáticas financieras".	
Fase Evaluación	**Actividad de proyecto:** Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados. **Actividad de aprendizaje 14:** Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas	**210101005-03:** Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.	Evidencia: Importancia del emprendimiento. Evidencia: Evaluar el negocio. Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service".* Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano. Evidencia 3: Informe "Resultados financieros".	356 horas

	de procesos involucradas en la negociación internacional.	**210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas. **210101033-02:** Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa. **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías	Evidencia 4: Ejercicio práctico “Declaración de cambio”. Evidencia 5: *Video “Presenting orally a business process improvement plan”.* Evidencia 6: Matriz “Servicios bancarios”. Evidencia 7: Propuesta “Análisis de la evaluación de desempeño”. Evidencia 8: Cuadro de comportamiento “Evaluación del canal”. Evidencia 9: Sesión virtual *“Supporting your improvement plan for your product or service”.* Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”.	

		presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la		

		organización. **210301029-01:** Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización. **260101004-02:** Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización. **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario		

		suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos. **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.		

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 14

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Evaluación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.	Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101005-03: Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión,	**210101005:** Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.

según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo. **210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.	
210101033-02: Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa. **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas	**210101033:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.	
210301029-01: Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.	**210301029:** Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.
260101004-02: Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.	**260101004:** Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.
240201501-07: Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
240201502-08: Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	356 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En la era de la globalización, Colombia necesita transformarse y diversificar su producción para expandir su economía a nivel global, es por esto que el SENA ofrece la oportunidad de capacitar tecnólogos en negocios internacionales, para que desarrollen planes de negocios que proyecten los productos y los servicios del país a los mercados internacionales, facilitando el comercio y aumentando la competitividad.

Con esta actividad de aprendizaje se busca contextualizar las gestiones de evaluación que se deben utilizar para llevar a cabo los procesos de importación o exportación, de igual manera, la optimización en la contratación de intermediarios dentro de la negociación internacional. Para ello, es necesario entender como los seguros, los servicios portuarios, aduaneros, los servicios bancarios, el manejo de divisas y conversión, los tipos de cambio, entre otros aspectos, tienen implicaciones que permiten un conocimiento amplio en los procesos que se deben realizar.

Por lo tanto, se enfoca en evaluar la gestión de la empresa, lo cual implica valorar los resultados obtenidos, su impacto frente a las metas propuestas identificando en dónde y cuáles fueron las fortalezas y debilidades dentro de su ejecución, con el fin de llevar a cabo las acciones correctivas y preventivas para poder continuar con el proceso de mejoramiento. El objeto principal es evaluar los aciertos y errores presentados en los sistemas de talento humano, de canales de distribución, los servicios financieros y bancarios con respecto a las políticas de la empresa.

Por otra parte, contar con las habilidades requeridas en inglés representa una ventaja y hace más fácil el proceso en caso que el idioma a usar para dichas actividades sea ese o en caso de que la bibliografía o los textos a consultar estén escritos en el idioma inglés. Para esta actividad de aprendizaje, se adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en el momento que tenga que participar en una actividad evaluativa de los procesos antes realizados y además presentar soluciones y discutir en inglés acerca de ellas, para realizar planes de mejoramiento siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 356 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Importancia del emprendimiento**

Para dar inicio a este proceso de aprendizaje, analice y reflexione sobre lo siguiente:

> La importancia de contar con un espíritu emprendedor radica fundamentalmente en la ambición de progresar, tener éxito y un constante crecimiento, que se puede reflejar tanto en las ganancias o ingresos como en los campos o mercados que abarca la compañía, teniendo en cuenta un análisis del mercado y sobre todo el uso de los conocimientos y la formación profesional.
>
> Además de aplicar lo que hemos aprendido durante toda nuestra vida, lo ideal es tener un espíritu creativo, la capacidad de poder generar en forma constante nuevos recursos y tener siempre ganas de progresar, además de saber escuchar y aceptar las opiniones y críticas constructivas del sector en el cual tenemos aplicación. (Dahil, 2015)

- ¿Considera importante tener espíritu emprendedor para generar empresa en nuestro país?
- ¿Cree que para desempeñarse como tecnólogo en negociación internacional se requiere tener espíritu emprendedor?
- ¿Considera que como tecnólogo en negociación internacional puede ser generador de empresa en el futuro?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la

Actividad de aprendizaje 14, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Evaluar el negocio**

Con el fin de contextualizarlo sobre la importancia de conocer los instrumentos de evaluación según las diferentes áreas de funcionamiento de una empresa, dé lectura al siguiente artículo:

¿Cómo evaluar si un negocio va a funcionar o va a ser rentable?

Cuando se está ante el deseo de iniciar un determinado negocio o proyecto, es prudente evaluarlo desde todas las perspectivas posibles. Por ejemplo, todos sabemos que las principales áreas o departamentos de una compañía son: mercadeo o comercial, producción u operativa, administrativa, jurídica y financiera.

Según lo anterior, el proyecto se debe evaluar mínimo desde dichas áreas, determinando su viabilidad en cada uno de estos aspectos. La investigación de mercados es la práctica precisa para evaluar el negocio desde el punto de vista comercial.

En el aspecto de producción u operativo, se debe analizar cómo se fabricaría o cómo se comercializaría el producto, también cómo se prestaría el servicio según el objeto social de la empresa.

En cuanto al aspecto administrativo, se vislumbran los recursos que se deben poner a disposición del negocio, tales como la infraestructura, la tecnología y el más importante el talento humano.

En tanto, en lo jurídico, se debe evaluar el marco legal que rige al sector al cual pertenecerá la empresa.

Por otra parte, en el aspecto financiero se evalúa la viabilidad económica, la cual (sin decir que los otros aspectos no sean importantes), podemos afirmar que es la que define la puesta en marcha definitiva del proyecto.

Si se evalúan estos cinco aspectos de una forma ecuánime, el nivel de riesgo que corre el emprendedor se disminuirá**,** ya que existirán unos estudios estimados y proyectados que pretendan reflejar el probable comportamiento de la empresa, dada una situación de mercado, una coyuntura económica y unos recursos disponibles. (Monroy, s.f.)

Con base en esta lectura y teniendo en cuenta sus conocimientos previos sobre el tema, reflexione acerca del siguiente interrogante:

¿Cuáles serían las herramientas apropiadas a utilizar para realizar la evaluación de cada una de las áreas mencionadas en el artículo?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 14, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual serán indicados por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"***

Para un profesional en cualquier campo de acción es necesario usar el inglés como herramienta de comunicación de sus ideas y apreciaciones, acerca de un proceso de gestión en un negocio en el cual tiene directa participación.

Con esta evidencia, adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en inglés al momento de participar en una actividad evaluativa de los procesos, además de presentar soluciones y

discutir acerca de ellas para realizar planes de mejoramiento, siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

Según lo anterior, para desarrollar esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***Presenting and improvement plan***, además del material complementario ***Improving business processes***.

Posterior a estas lecturas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, desarrolle en un documento los siguientes puntos:

1. Elabore un diálogo en inglés de dos personas, en el cual evalúe el proceso de gestión de la empresa en la que trabaja, o de una empresa que conozca, para hacerlo tenga en cuenta lo siguiente:

   - Utilizar el presente perfecto al hablar de los procesos que se han implementado.
   - Usar los condicionales, con el fin de plantear algunas modificaciones y actividades a implementar para el mejoramiento de procesos.
   - Incluir preguntas de información *(Wh questions)* en las que un hablante pregunta y el otro responde.
   - Representar el diálogo de manera gráfica usando caricaturas y nombres para los personajes.

2. Realice un glosario de términos basado en el material complementario mencionado, con los términos que le hayan sido útiles en la creación del diálogo, este debe estar compuesto del término y su definición en inglés; si lo considera necesario, puede utilizar el diccionario monolingüe *online* de su preferencia.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"*. **Total horas: 30, 6(D) y 24(I)**.

- **Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano**

Las empresas deben realizar un seguimiento continuo a la gestión del talento humano y esto se ha convertido cada vez más en una práctica frecuente, más allá de que sea una

metodología de medición de resultados, lo interesante es que las personas buscan llegar a concretar los objetivos que la empresa les asigna y con esto, colaborar al beneficio global de toda la organización trabajando en equipo, generándole a la empresa una importante ventaja competitiva.

Por lo anterior, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, adicionalmente tenga en cuenta la **Evidencia 2: Informe "Análisis de cargos Colfrutik"** que se encuentra ubicada en la actividad de aprendizaje 9, donde se planteaba un estudio de caso de la empresa Colfrutik; retome los tres (3) cargos a los cuales se les realizó el análisis y para ellos, a través de un documento establezca lo siguiente:

- Áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales a las cuales se les hará el seguimiento.
- Comportamientos específicos que pueden ayudar o crear dificultad para alcanzar los objetivos de este seguimiento.
- Información requerida de cada funcionario, dependiendo del cargo.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano. **Total horas: 35, 6(D) y 29(I)**.

- **Evidencia 3: Informe "Resultados financieros"**

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o de una unidad evaluada, además de su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a las que se haga cargo, para poder desarrollar su objeto social.

En la presente evidencia se revisará el comportamiento de la empresa Colfrutik, a través del análisis de los estados financieros, de diferentes períodos contables y de la utilización de indicadores financieros.

Para desarrollar esta evidencia es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**,

además del siguiente material complementario:

- Análisis y planeación financieros.
- Contabilidad básica e indicadores financieros.
- La empresa ante la inflación y la devaluación.

Posterior a estas lecturas, descargue el archivo en Excel llamado **Estados financieros empresa Colfrutik**, que encuentra adjunto a la evidencia descargable, el cual contiene cuatro pestañas:

- Pestaña 1: Balance año 1.
- Pestaña 2: Estado de resultados año 1.
- Pestaña 3: Balance año 2.
- Pestaña 4: Estado de resultados año 2.

Con esa información ayúdele a Carol, propietaria de la empresa Colfrutik, a presentar un informe de los estados financieros de la empresa ante la junta directiva, donde refleje las indicaciones que encuentra en la evidencia descargable.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe los archivos (el archivo en Excel y el informe) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 3: Informe "Resultados financieros". **Total horas: 70, 10(D) y 60(I)**.

- **Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio"**

La presentación de la declaración de cambio, acredita la negociación o transferencia de las divisas, para efectuar el pago o el reintegro a través de los Intermediarios del Mercado Cambiario (IMC), o de las cuentas de compensación por parte del representante legal apoderado del titular de la operación de cambio.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca qué incluye una declaración de cambio, por lo que es relevante que lea y analice previamente el

material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, específicamente el tema **El régimen cambiario**, además del siguiente material complementario:

- Circular reglamentaria externa-DCIN-83.
- Declaración de cambio por importaciones de bienes.
- Declaración de cambio por importaciones de bienes – formulario No. 1.
- Declaración de cambio por exportaciones de bienes.
- Declaración de cambio por exportaciones de bienes – formulario No. 2.
- Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes.

Posterior a estas consultas y tomando como referencia el producto o servicio previamente seleccionado en la actividad de aprendizaje 1, **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y con el grupo de trabajo con el cual viene desarrollando algunas evidencias, elaboren la declaración de cambio por importación de bienes para el producto o servicio a exportar seleccionado, en la que incluya los siguientes puntos:

1. Identificación de la declaración.
2. Identificación de la declaración de cambio anterior.
3. Identificación del importador.
4. Descripción de la operación.
5. Identificación del declarante.
6. Información documentos de importación.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la declaración de cambio por importación de bienes, en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio". **Total horas: 40, 8(D) y 32(I)**.

- **Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan"***

Aprender la habilidad de hacer presentaciones efectivas, no solamente es útil para hablar en público y dar presentaciones formales, sino también esencial en conversaciones donde el hablante quiera comunicar claramente sus ideas y convencer a otros de que esas ideas y propósitos valen la pena y merecen ser tomadas a consideración.

Cuando se hace una presentación oral es importante tener las ideas claras y seguir un orden para que la audiencia pueda seguir y entender lo que usted está diciendo, por ello en esta evidencia debe realizar un plan de mejoramiento para el proceso de gestión que evaluó en la **Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"*** de esta guía de aprendizaje.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***Presenting and improvement plan***, especialmente los siguientes temas:

- ***Past simple,*** para describir los problemas hallados en la evaluación.
- ***Future tense***, para que presente las soluciones a futuro.

Y el subtema, ***Presentations: language expert***, para identificar las frases a utilizar en una presentación oral, además del siguiente material complementario:

- *Oral presentation skills*.
- *Business process improvement plan.*

Posterior a estas lecturas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Realice un plan de mejoramiento para el proceso de gestión que evaluó en la evidencia 1, ya mencionada.
2. Grabe en un video la presentación de su plan de mejoramiento, este debe tener una duración máxima de 10 minutos.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo con el plan de mejoramiento y el video o enlace del mismo, al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan"*. **Total horas: 16, 6(D) y 10(I)**.

- **Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios"**

El sistema financiero facilita el pago de bienes y servicios y de esta manera, el comercio e intercambio entre personas, empresas y países, que son las encargadas de proporcionar la liquidez que necesita la economía para continuar con su crecimiento. Es de gran importancia que cada tipo de producto y/o servicio que se ofrece logre satisfacer adecuadamente a los clientes y les dé la posibilidad de realizar transacciones o pagos de manera rápida y eficaz sin correr mayores riesgos.

Para desarrollar esta evidencia, a través de un documento desarrolle lo siguiente:

1. Identifique tres (3) entidades financieras en Colombia que puedan ofrecer línea de crédito para financiar su operación de exportación del producto o servicio seleccionado con anterioridad.

2. Mencione por cada una de las entidades financieras la siguiente información:

   - Descripción de la línea de financiamiento.
   - Beneficios para la empresa.
   - Requisitos.
   - Plazo de financiación.
   - Tasas de interés.
   - Tiempo de trámite para aprobación de financiación.

3. Desarrolle la matriz de comparación que encuentra en la evidencia descargable.

4. De acuerdo con los resultados que arroje la matriz de comparación, analícelos,

seleccione la entidad financiera de mayor puntaje y explique por qué esa entidad financiera y su línea de crédito son la mejor alternativa para su operación de exportación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe los archivos (la matriz y el documento) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios". **Total horas: 40, 10(D) y 30(I)**.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño"**

Contar con un sistema de evaluación de desempeño le permite al área de recursos humanos de cualquier empresa u organización, evaluar sus procedimientos, por esto, requiere de un departamento bien conformado, con la capacidad de analizar en profundidad y determinar las causas de un alto o bajo desempeño en un puesto de trabajo.

Para desarrollar esta evidencia, tome como referencia el área de producción, el área comercial y el área administrativa de la empresa en la que trabaja, o de no ser así de una empresa que conozca y a la cual pueda tener acceso, luego seleccione para cada una de estas áreas, tres (3) cargos y para ellos realice lo siguiente:

- Defina cinco (5) indicadores de gestión que se orienten a la evaluación de desempeño del talento humano, en los cuales se especifique qué se busca medir y cuál es la meta o indicador de referencia según el área.

- Aplique el formato de evaluación de desempeño que encuentra en la evidencia descargable, para cada uno de los cargos elegidos.

- Analice los resultados obtenidos en dicha evaluación y diseñe una propuesta de

mejoramiento que incluya las acciones para mantener o mejorar el desempeño de dichos cargos; esta propuesta debe ser presentada con normas APA.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe los archivos (los formatos de evaluación y la propuesta) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño". **Total horas: 35, 5(D) y 30(I)**.

- **Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal"**

Los canales de comercialización y las líneas de distribución se definen de acuerdo con los lineamientos generales de operación y el plan estratégico de mercadeo. Teniendo en cuenta el material de formación y complementario analizado durante el desarrollo de esta actividad de aprendizaje y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento, desarrolle el cuadro de comportamiento y así evaluar el tipo de canal más conveniente para el producto o servicio seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y el país destino de la exportación, establecido en la actividad de aprendizaje 2 y con el que viene desarrollando algunas evidencias.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia, realice en un documento lo siguiente:

1. De acuerdo con la matriz de comportamiento vista en el material de formación, elabore el cuadro de comportamiento para revisar las distintas alternativas, asignando valores objetivos a cada alternativa.

2. El cuadro de comportamiento debe tener doble entrada, que permita evaluar los siguientes elementos:

   - Funciones que deben cumplir los canales.

   - Puntuación en valores convencionales puede ser de 0 a 10, del comportamiento de cada una de las alternativas de los canales.

   - Probabilidad subjetiva de presentación del comportamiento calificado con base al juicio, experiencia o información disponible del analista; esta probabilidad es particular en cada alternativa, por lo tanto al no ser excluyente su totalización no debe dar 1.

- Valor esperado de cada alternativa, que resultará del producto de la calificación (b) por su probabilidad subjetiva (c).

- La suma de los valores esperados de cada alternativa será el barómetro de decisión a utilizar.

3. Elabore una conclusión para cada uno de los resultados que arrojó el cuadro de comportamiento.

4. Con base en los lineamientos generales desarrollados en la actividad de aprendizaje 3, **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**, explique cuál canal es el que más beneficia al producto o servicio seleccionado.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal". **Total horas: 40, 8(D) y 32(I)**.

- **Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"***

El propósito de esta evidencia es transferir y demostrar todo lo aprendido sobre el idioma inglés en este programa de formación, ya que se considera que está en la capacidad de comunicar sus ideas y sustentar opiniones en este idioma, de una manera fluida, con estructura gramatical, vocabulario correcto y coherente.

Con el fin de dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, realice lo siguiente:

- En la sesión virtual ***"Supporting your improvement plan for your product or service"***, sustente en inglés, ante su instructor y grupo de compañeros, su plan de mejoramiento para el proceso de gestión, que realizó en la evidencia 5 de esta guía de aprendizaje. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

- De las sustentaciones de los demás compañeros, elabore un documento con el resumen en inglés de los dos (2) planes que más le hayan llamado la atención.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"*. **Total horas: 10, 2(D) y 8(I)**.

- **Evidencia 10: Estudio de caso "Riesgo de rechazo a exportaciones"**

Para finalizar esta actividad de aprendizaje y después de haber trabajado en los diferentes temas relacionados con importación y exportación, es el momento de demostrar todo lo aprendido sobre el tema durante este programa de formación.

Es importarte recordar que los exportadores deben tener presente que para incursionar en los mercados internacionales, se debe cumplir con los requerimientos tanto del país del cual se exporta, como del país destino y del comprador, ya que de lo contrario el producto será rechazado, incurriendo en costos por pérdidas de productos y deterioro de la imagen en el exterior.

Por lo anterior para desarrollar esta evidencia, realice lo siguiente:

- Lea y analice el caso que se encuentra adjunto a la evidencia descargable denominado **El riesgo de los rechazos a las exportaciones**.

- Posterior al análisis de este caso, resuelva en un documento los siguientes puntos:

  - Enumere ¿Qué anomalías se han presentado durante el proceso de la exportación de frutas y vino de Chile, a los mercados europeos y a qué área de la empresa pertenecen?

  - ¿Qué consecuencias pueden traer estas anomalías a las exportaciones de Chile?

  - Mencione las autoridades competentes encargadas de la fiscalización de la salida de los productos y sus funciones específicas.

  - ¿Qué acciones de mejora se deben implementar en este caso para evitar rechazos de productos en los mercados internacionales?

  - Finalmente describa las acciones que implementará con respecto a su producto o servicio para evitar algún tipo de rechazo en la exportación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I)**.

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 3: Informe “Resultados financieros”.	Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera, y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de conocimiento: Evidencia 4: Ejercicio práctico “Declaración de cambio”.	• Realiza los reembolsos y reintegros teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con los tratados entre países, basado en las políticas fijadas por la organización. • Elabora las declaraciones de cambio con las monedas y/o divisas utilizadas teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	• Soporta los pagos y cobros en divisas con los documentos requeridos ante las autoridades competentes en las fechas establecidas, de acuerdo con las normas legales vigentes, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan".*	• Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"*.	• Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Sostiene una conversación con	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.

	naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.	
Evidencia de producto: Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service".*	Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.	**Lista de verificación:** Diálogo.
Evidencia de producto: Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano.	Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas para el diseño de las pruebas objetivas y proyectivas utilizadas en la organización que permitan monitorear y hacer seguimiento, de acuerdo a las actividades programadas.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de producto: Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios".	• Evalúa los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes y las políticas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Matriz.

	• Identifica las líneas de financiación bancarias para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño".	Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño, de acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos, analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	**Lista de verificación:** Propuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal".	• Evalúa la intensidad de distribución, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades de los mismos; los canales de distribución son elegidos de acuerdo con la frecuencia en los pedidos, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos. • Define los canales de comercialización y las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y	**Lista de verificación:** Cuadro de comportamiento.

	plan estratégico de mercadeo.	
Evidencia de producto: Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”.	• Presenta a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas, basado en las normas legales establecidas y ajustadas a las políticas fijadas por la organización. • Efectúa los procesos de los requerimientos de las autoridades competentes, de acuerdo con las normas nacionales vigentes teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.	356					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aceptación bancaria: operación comercial mediante la cual el vendedor o beneficiario, ve garantizada su transacción comercial por una entidad financiera, aceptante, y el pago de una letra de cambio girada por el comprador, para responder por las mercancías adquiridas. Además, la entidad financiera se compromete a pagar la letra a su vencimiento.

Amortización: en los préstamos hace referencia a la devolución del capital por parte del prestatario o persona que ha solicitado el préstamo, ya sea mediante el pago periódico de las cuotas o mediante pagos extraordinarios como la amortización anticipada. En relación con una inversión en valores de renta fija, consiste en la devolución de la cantidad invertida inicialmente, aunque también pueden amortizarse acciones.

Apalancamiento financiero: se refiere al efecto que el endeudamiento tiene sobre la rentabilidad. En los mercados de valores, hace referencia al hecho de que con pequeñas cantidades de dinero puede realizarse una inversión, que se comporta como otra de un volumen muy superior.

Argument: argumento o razonamiento.

Bancoldex: es el banco de desarrollo empresarial y de comercio exterior de Colombia.

Bienes tangibles: son aquellos que literalmente se pueden tocar. Agrupan a los valores filatélicos y numismáticos, los documentos, libros antiguos, el arte, las antigüedades, entre otros.

Briefly: brevemente.

Capital social: fondos propios de una sociedad que proceden de las aportaciones de los accionistas. La participación en el capital social de una empresa otorga a los inversores derechos en el reparto de beneficios, derechos de suscripción preferente en ampliaciones de capital, derechos de asistencia y voto en las juntas generales de accionistas. Junto a las reservas y los beneficios no distribuidos, forman los recursos propios de la empresa que figuran en el pasivo del balance de cada sociedad.

Carta de crédito: promesa a un tercero por parte de un banco u otro emisor, de realizar un pago en nombre de un cliente de conformidad con ciertas condiciones específicas.

Clause: oración.

Concern: preocupación.

Conditional sentence: oración condicional.

Dividendo: parte del beneficio de una compañía que se reparte entre los accionistas; constituye la remuneración que recibe el accionista por ser propietario de la sociedad. La cantidad de dividendo es variable según los resultados que la empresa obtiene en cada ejercicio. Junto a las posibles plusvalías obtenidas por la revalorización de la acción, el dividendo es la principal fuente de rentabilidad de las acciones.

Divisa: medio de pago internacional representado por una moneda extranjera, emergente de los créditos que un país tiene contra otro por el suministro de mercancías, capitales, servicios o por las autorizaciones que este le haya conferido para efectuar pagos.

Drawback: inconveniente.

Fecha de amortización: momento fijado para la cancelación parcial o total de un préstamo. También es la fecha en la que el titular de un valor de renta fija ya no tiene derecho a recibir ningún pago más de intereses; en esa fecha sí recibe el valor nominal del título, es decir, recupera el capital invertido.

Future progressive: futuro progresivo.

Medios de pago: instrumentos que le permiten al poseedor o usuario transferir fondos.

Overview: resumen.

Perhaps: quizá.

Persuade: persuadir.

Presentations: presentaciones.

Recap: recapitular o resumir.

Signpost: señal o letrero.

So far: hasta ahora.

Sum up: resumir.

Tactfully: discretamente.

Time adverbial: adverbio de tiempo.

Yet: aún.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Banco de la República. (2011a). *Circular reglamentaria externa DCIN 83.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011b). *Declaración de cambio por exportaciones de bienes.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011c). *Declaración de cambio por exportaciones de bienes-formulario No. 2*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011d). *Declaración de cambio por importaciones de bienes.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011e). *Declaración de cambio por importaciones de bienes-formulario No. 1.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2013). *Tasa de cambio del peso colombiano*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2014). *Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f.). *Soluciones financieras*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.iadb.org/
- Banco Mundial. (s.f.). *Actividades*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.bancomundial.org/
- Banco Santander. (s.f.). *Medios de pago*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Bancoldex. (s.f.). *¿Qué es Bancoldex?* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://www.bancoldex.com/
- British Broadcasting Corporation. (s.f.). *Presentations: language expert*. Consultado el 15 de noviembre de 2016, en http://www.bbc.co.uk/learningenglish
- British Council. (s.f.). *Discussion.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en

http://learnenglishteens.britishcouncil.org

- British Council. (s.f.). *Past simple*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://learnenglish.britishcouncil.org
- British Council. (s.f.). *Present perfect.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://learnenglish.britishcouncil.org
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Medios de pago internacionales*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Cámara de Comercio de Medellín. (s.f.). *Contabilidad básica e indicadores financieros.* Medellín, Colombia: Autor.
- Chiavenato, I. (2008). *Gestión del talento humano*. McGraw Hill.
- Cunningham, S. y Moor, P. (2010). *Revision of question forms, cutting edge preintermediate.* Londres, Reino Unido: Editorial Longman.
- Dahil, G. (2015). *El espíritu emprendedor*. Autor.
- Decreto 1735. (1993. 2 de septiembre). *Ministerio de Hacienda y Crédito*, 1993, 2 de septiembre.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). *Inflación.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.dane.gov.co/
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). *Preguntas frecuentes sobre el Índice de Precios al Consumidor*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.dane.gov.co/
- Department of finance & administration. (s.f.). *Business process improvement plan.* Autor.
- El Mercurio. (2011. 9 de agosto). El riesgo de los rechazos a las exportaciones. *Revista del campo*. Consultado el 22 de noviembre de 2016, en http://impresa.elmercurio.com/
- Fondo Monetario Internacional. (2015). *Datos básicos*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://www.imf.org/
- García, F. (s.f.). *Análisis financiero y control*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.javeriana.edu.co/

- González, R. (2011). *Negociación y compraventa internacional*. Madrid, España: Editorial CEP.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Education.
- Leandro, G. (s.f.). *La empresa ante la inflación y la devaluación*. Aula de economía.
- Mind Tools. (s.f.). *Improving business processes*. Autor.
- Monroy, M. (s.f.). *¿Cómo evaluar si un negocio va a funcionar o si va a ser rentable?* Bogotá, Colombia: Autor.
- Pixabay. (2013). *Dinámica financiera*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2014). *Indicadores*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016a). *Actividad comercial en Japón*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016b). *Hombre de negocios*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2015). *Medios de transporte*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Popo, F. (2015). *Evaluación de desempeño: oportunidad o amenaza*. Cali, Colombia: Autor.
- Purcell, (1983). *Cómo comprender las finanzas de una compañía*. Cali, Colombia: Editorial Norma.
- Rodríguez, M. (2007). *Evaluación de la eficiencia de los canales de ventas*. Autor.
- Schrampfer, B. y Hagen, S. (2009) *Understanding and using english grammar.* (3ª ed.). Londres, Reino Unido: Editorial Longman.
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (2012). *Análisis financiero*. Bogotá, Colombia: Autor.

- Storz, C. (2002). *Oral presentation skills.* Autor.
- Superintendencia de Sociedades. (s.f.). *Régimen cambiario*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.supersociedades.gov.co/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Lina María Camargo León
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Agosto de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Asesora pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

Guionistas
Leydi Johana Navarro Ríos
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

Rony Alejandro Pesca Bedoya
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

Actividad de aprendizaje 14

Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano

Las empresas deben realizar un seguimiento continuo a la gestión del talento humano y esto se ha convertido cada vez más en una práctica frecuente, más allá de que sea una metodología de medición de resultados, lo interesante es que las personas buscan llegar a concretar los objetivos que la empresa les asigna y con esto, colaborar al beneficio global de toda la organización trabajando en equipo, generándole a la empresa una importante ventaja competitiva.

Por lo anterior, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, adicionalmente tenga en cuenta la **Evidencia 2: Informe "Análisis de cargos Colfrutik"** que se encuentra ubicada en la actividad de aprendizaje 9, donde se planteaba un estudio de caso de la empresa Colfrutik; retome los tres (3) cargos a los cuales se les realizó el análisis y para ellos, a través de un documento establezca lo siguiente:

- Áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales a las cuales se les hará el seguimiento.

- Comportamientos específicos que pueden ayudar o crear dificultad para alcanzar los objetivos de este seguimiento.

- Información requerida de cada funcionario, dependiendo del cargo.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas para el diseño de las pruebas objetivas y proyectivas utilizadas en la organización que permitan monitorear y hacer seguimiento, de acuerdo a las actividades programadas.

	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
	Tipo: Lista de verificación.

Identificación del instrumento	
Programa de formación:	Tecnólogo en Negociación Internacional.
Código de la guía:	14.
Competencia a desarrollar:	**210101005.** Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.
Resultado(s) de aprendizaje:	**210101005-03.** Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.
Criterios de evaluación:	Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas para el diseño de las pruebas objetivas y proyectivas utilizadas en la organización que permitan monitorear y hacer seguimiento, de acuerdo a las actividades programadas.
Actividad de proyecto:	Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.
Actividad de aprendizaje:	Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.
Nombre de la evidencia:	Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

Señor(a) instructor(a), verifique que el aprendiz desarrolló la evidencia según los indicadores/factores a evaluar propuestos en este formato, los cuales responden a lo solicitado en la evidencia.

Tenga en cuenta que estos indicadores debe tomarlos como referencia para evaluar en el **Centro de calificaciones** la evidencia entregada por cada aprendiz, indicando el juicio evaluativo obtenido con su respectiva retroalimentación.

Cuerpo del instrumento				
No.	**Indicadores / factores a evaluar**	**Cumple**		**Observaciones**
		Si	**No**	
1	Evidenció haber analizado el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**.			
2	Retomó los tres (3) cargos a los cuales se les realizó el análisis en una actividad anterior, como se le solicitó en la evidencia.			
3	Plasmó en un documento la totalidad de los puntos indicados en la evidencia.			
4	Estableció las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales a las cuales se les hará el seguimiento.			
5	Determinó comportamientos específicos que pueden ayudar o crear dificultad para alcanzar los objetivos de este seguimiento.			
6	Estableció la información requerida de cada funcionario, dependiendo del cargo.			
7	Aplicó las normas de ortografía y puntuación en el desarrollo de esta evidencia.			
8	Envió el archivo con el desarrollo de esta evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.			

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 3

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	Segmentar el mercado según características de los consumidores.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101001-01: Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables	**260101001:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.	

260101016-01: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**260101016:** Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
240201501-03: Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
Duración de la guía (en horas):	380 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En esta actividad de aprendizaje adquirirá conocimientos que le permitirán implementar el plan de acción de mercadeo y conocer más sobre las estrategias de aprendizaje necesarias para garantizar la identificación de las oportunidades de negocio; así como establecer indicadores y estándares de gestión según metas y objetivos de la empresa, los cuales son parámetros de control en la planeación de mercadeo y que responden a los requerimientos de un mercado potencial determinado por la organización.

En la proyección de mercados no se puede obviar la trascendencia del idioma inglés en este proceso, debido a que toda empresa sueña con cruzar fronteras y crecer con nuevos clientes en otros países, pero la falta de conocimiento del inglés impide que se cumplan estos proyectos, por lo tanto, conocer vocabulario para describir una población, aprender expresiones referentes a opiniones, preferencias y comprender textos en dicha lengua sobre este tema, son herramientas útiles para proyectar mercados en nuevos países.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 380 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales de apoyo y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: El riesgo como estrategia**

  Mark Zuckerberg creador de Facebook mencionó la siguiente frase:

"El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos".

En muchos ámbitos de la vida y en un mundo que cambia rápidamente, se plantea si una estrategia para alcanzar el éxito es correr riesgos.

Teniendo en cuenta lo anterior reflexione sobre las siguientes preguntas:

- ¿Se considera una persona que asume riesgos?
- ¿Qué riesgos ha asumido para alcanzar una meta que se haya propuesto?
- ¿Ha dejado de alcanzar un logro por el temor a asumir algún riesgo?
- ¿Quién cree que puede lograr más, una persona arriesgada o una más cautelosa?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Caso "Toyota Corolla"**

En los años 70 cuando Toyota iba a realizar el lanzamiento del Toyota Corolla, previamente tuvo años de preparación en la estrategia, realizó estudios de carretera y de condiciones climáticas, encuestas de satisfacción entre los clientes, estudió la competencia (Ford y Chevrolet) y los precios, entre otros aspectos; pero todo lo que realizó rindió sus frutos ya que posicionó su producto tan fuerte que hoy sigue siendo la marca y modelo preferido por quienes adquieren su primer vehículo. Todo esto es el resultado de una buena planeación de mercado.

Según lo comentado anteriormente y como enriquecimiento personal, analice los siguientes interrogantes:

- ¿Qué considera hubiera sucedido si Toyota no hubiera preparado su estrategia?
- Según su criterio ¿la planeación es importante en cualquier proyecto que se emprenda?
- ¿Considera que la planeación es una técnica que utilizan exclusivamente las grandes

empresas?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta al momento de planear?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Taller "Global Country"**

Global Country es la simulación de una situación de mercado, en la cual se describen las características geográficas, económicas y comportamentales de su población, que con su análisis permitirá definir los criterios de segmentación de un mercado y desarrollar estrategias de mercadeo, teniendo en cuenta las características específicas de la población de estudio.

Para dar cumplimiento a esta evidencia consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- Caso Global Country.
- ¿Cómo desarrollar Plan Exportador?
- Factores que influyen en la conducta del consumidor.
- Guía para exportar servicios.

Posteriormente y basado en dichos materiales, desarrolle el siguiente taller:

1. Defina los criterios de segmentación con sus respectivas variables y con ello diligencie la tabla que se encuentra en la evidencia descargable.

2. Describa qué segmentos de clientes de consumo o de inversión, se pueden encontrar en Global Country.

3. Elabore una matriz mercado-producto para un producto que considere se pueda vender en Global Country exitosamente.

4. Qué acciones de mercadeo se pueden implementar para llegar a cada uno de los segmentos que definió para Global Country, sea cliente de consumo o de inversión.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 1: Taller "Global Country". **Total horas: 30, 5(D) y 25(I).**

- **Evidencia 2: *Market Projection***

Todo logro requiere de un plan para alcanzarlo, sin una buena organización de ideas es imposible conseguir las metas propuestas en la proyección de un mercado, afortunadamente existen recursos que apoyan y orientan este proceso, especialmente en inglés.

En este orden de ideas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, consulte el material de formación denominado ***Expressing opinions and preferences*** correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- *Market share projection tips for small business.*

- *8 steps for the success of a marketing plan.*

Luego de estas consultas, realice lo siguiente:

- Elabore en inglés un mapa conceptual del tema visto en el primer material complementario indicado.

- Realice un resumen en inglés que contenga como mínimo dos párrafos, de la lectura del segundo material complementario mencionado anteriormente.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 2: *Market Projection*. **Total horas: 25, 5(D) y 20(I).**

- **Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa"**

Las estrategias corporativas son acciones que se llevan a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos, pero que presentan cierto grado de dificultad en su formulación y ejecución.

Esta evidencia le enseñará a diferenciar los tipos de estrategias que se pueden definir en una empresa para lograr los objetivos trazados; para esto es indispensable consultar el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema: **Estrategia**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje.

Luego de esta lectura, presente un cuadro en el que incluya el tipo de estrategia y un ejemplo de una empresa real que sepa que la aplica. Las estrategias a incluir en el cuadro son:

1. Estrategias de integración:
   - Hacia adelante.
   - Hacia atrás.
   - Horizontal.
2. Estrategia intensiva:
   - Penetración de mercado.
   - Desarrollo de producto.
   - Desarrollo de mercado.
3. Estrategia de diversificación:
   - Concéntrica.
   - Conglomerada.

- Horizontal.

4. Estrategia defensiva:

- Alianza estratégica.
- Atrincheramiento.
- Desinversión.
- Liquidación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”. **Total horas: 60, 12(D) y 48(I).**

- **Evidencia 4: Control de gestión**

Los indicadores le permiten observar el comportamiento en el corto, mediano y largo plazo de la empresa, proyectando lo que sucedería en el tiempo bajo ciertas circunstancias y hacer los ajustes y correcciones requeridas en el momento oportuno.

Esta evidencia le permitirá conocer cómo realizar control y seguimiento a las acciones de mercadeo que se ejecuten en la organización.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema **Indicadores de gestión de mercadeo**.

Teniendo en cuenta el producto o servicio seleccionado para el proceso de exportación en la **Evidencia 10: Informe “Método de selección de ideas”** realizado en la actividad de aprendizaje 1 y basados en las lecturas anteriores, elabore con su grupo de trabajo un documento escrito que contenga la evaluación del plan de mercadeo de dicho producto o servicio, por lo que deben diseñar los indicadores para medir la gestión; dicho documento debe contener los siguientes puntos:

- Objetivo de los indicadores.

- Estrategias que se emplearán para lograr los objetivos.
- Definir los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer los indicadores de gestión para los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer el estado, umbral y rango de gestión para cada indicador.
- Diseñar la medición.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el documento escrito en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 4: Control de gestión. **Total horas: 30, 8(D) y 22(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”**

Al tomar la decisión de exportar, las empresas deben definir el segmento objetivo para llevar a cabo una estrategia de marketing adecuada enfatizando sobre las características y las necesidades del cliente de cada segmento.

Esta evidencia le permitirá definir los criterios de segmentación para el producto o servicio a exportar y que fue seleccionado con anterioridad, y así plantear las estrategias

concretas para este mercado objetivo.

Para lograr el objetivo de esta evidencia se requiere de la intervención del grupo de trabajo con el que ha venido trabajando desde la actividad de aprendizaje 1, por lo que deben tener en cuenta, tanto el producto o servicio que seleccionaron, como el país objetivo a exportar y con ello realizar lo siguiente:

1. Elaborar una tabla que incluya los criterios de segmentación que se mencionan a continuación y las variables correspondientes a cada uno de ellos, estos son:

   - Criterios geográficos: región, país, número de habitantes, densidad de la población y condiciones geográficas.

   - Criterios demográficos: edad, género, estado civil, tamaño de la familia, ingreso, educación, raza, ocupación, religión, nacionalidad y generación.

   - Criterios psicográficos: clase social, estilo de vida, personalidad y valores.

   - Criterios conductuales: frecuencia de uso, lealtad de marca, tasa de uso, ocasión de uso, tipo de usuario, actitud hacia el producto y beneficios esperados.

2. De acuerdo al desarrollo del punto anterior, definir cuál es la variable de segmentación más importante para su producto o servicio a exportar y explicar el por qué.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la tabla de datos en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I).**

- **Evidencia 6: *Segmentation “Describing potential clients”***

En la proyección de mercados, la segmentación permite identificar las necesidades y el

comportamiento de los consumidores para satisfacer sus deseos, teniendo en cuenta que la idea es exportar el producto seleccionado a un país de habla inglesa ya establecido, entonces es importante tener en cuenta el vocabulario y las estructuras necesarias en inglés para elaborar una adecuada consulta y así lograr un mayor conocimiento de las necesidades y expectativas de los clientes, y con ello obtener una mejor visión de lo que se pretende ofrecer al mercado internacional.

Por lo anterior y con la finalidad de cumplir con esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Resuelva en inglés las preguntas que se le presentan en la evidencia descargable.

2. Describa en inglés el tipo de población a la que pretende proyectar el producto o servicio, de acuerdo con el país ya seleccionado.

3. En base a la población descrita con anterioridad elabore una encuesta en inglés para ser aplicada a esta población.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*. **Total horas: 25, 4(D) y 21(I).**

- **Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado"**

Conocer la oferta y la demanda del producto en el mercado es de gran importancia porque se describe la interacción entre comprador y vendedor en relación con el precio y las ventas del producto.

Esta evidencia tiene como finalidad conocer cuál es la oferta y demanda para su producto o servicio en el país a exportar, por lo tanto la debe desarrollar en base al producto o servicio ya seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y al país que eligió como destino a exportar en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"** de la actividad de aprendizaje 2.

Posteriormente y teniendo en cuenta lo aprendido con el material de formación y complementario de esta actividad de aprendizaje, elabore nuevamente con su grupo de trabajo, un informe con el análisis de la oferta y la demanda, el cual debe incluir lo siguiente:

1. Describir brevemente el producto o servicio a exportar.

2. Para el tema de la oferta desarrollar lo siguiente:

   - Definir los factores que afectarían la oferta de su producto o servicio en el país destino de exportación.
   - Investigar a través de fuentes primarias y secundarias, a cuánto ascienden las ventas de su sector en el país destino de exportación.
   - Calcular la capacidad de producción total de su producto y proyectarla a cinco años.
   - Mencionar cómo el incremento o disminución de precios afecta la oferta.

3. Para el tema de la demanda desarrollar lo siguiente:

   - Informar la cantidad de habitantes del país al cual va a exportar su producto o servicio.
   - Calcular el número de personas que componen su segmento de mercado.
   - Definir los motivos por los cuales sus consumidores potenciales adquirirán su producto o servicio.
   - Mencionar los factores que afectarían la demanda de su producto en el país destino.
   - Determinar la demanda anual de su producto o servicio en el mercado del país destino y proyéctela a cinco años.
   - Mencionar como el incremento o disminución de precios afecta la demanda.
   - Establecer el punto de equilibrio.

4. Adicionar en el informe el mapa del país destino de exportación para el cual se realizó la segmentación, en el que se identifique o señale la ubicación del mercado meta.

5. Incluir imágenes que reflejen las características comunes a todos los consumidores que conforman su segmento de mercado.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado". **Total horas: 60, 11D) y 49(I).**

- **Evidencia 8: Proyecciones del mercado**

  Es de gran importancia que las empresas proyecten sus ventas y crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, con el fin de determinar su comportamiento y cómo este se ve influenciado por las diferentes variables del mercado y que la pueden afectar de manera positiva o negativa.

  Por lo anterior, en esta evidencia debe realizar las proyecciones del mercado a cinco años en el país y para el producto o servicio que ya fueron seleccionados anteriormente, grafíquelas de acuerdo con las variables y situaciones planteadas para cada una de estas, que las encuentra en la evidencia descargable de manera detallada.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 8: Proyecciones del mercado. **Total horas: 20, 4D) y 16(I).**

- **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**

  El plan de mercadeo es fundamental en la estrategia de la organización, por lo que es importante conocer el contenido de este, las principales herramientas utilizadas en su elaboración y los tipos de estrategias que se pueden desarrollar; estos son algunos de los aspectos básicos que se deben tener en cuenta para que el plan de mercadeo contribuya a lograr los objetivos deseados.

  Dado lo anterior, su grupo de trabajo (con el que ha venido desarrollando evidencias anteriores) ha sido contratado por la empresa que se encargará de exportar el producto o

servicio ya elegido anteriormente al país meta, y su primer trabajo como grupo asesor será el de elaborar una propuesta del plan estratégico de mercadeo que incluya los siguientes puntos:

1. Misión y visión de la empresa.

2. Políticas corporativas.

3. Análisis de la situación actual: análisis interno y externo (tenga en cuenta la **Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA**, realizado en la actividad de aprendizaje 1).

4. Objetivos del plan estratégico de mercadeo.

5. Estrategias corporativas.

6. Mezcla de mercadeo:

   - Producto: atributos, políticas, factores de estandarización, etiquetado, marca, garantía y factores que favorecen la adaptación del producto.

   - Precio: políticas, objetivos y estrategias de precios.

   - Plaza: tipo de canal y alternativas de acceso.

   - Promoción: formas de promoción a utilizar.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la propuesta del plan estratégico en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo. **Total horas: 50, 14D) y 36(I).**

- **Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo"**

  Es de gran importancia que el plan estratégico de mercadeo se socialice al interior de las organizaciones, ya que esta no debe ser una actividad aislada, sino por el contrario debe estar perfectamente unida al resto de departamentos de la empresa, por lo tanto y continuando como el grupo asesor de la empresa que los ha contratado, deben socializar el plan de acción de mercadeo para el producto objeto de exportación que desarrollaron en la evidencia anterior.

  Para el desarrollo de esta evidencia, con su grupo de trabajo deben realizar lo siguiente:

  1. Elaborar una presentación para el plan estratégico de mercadeo realizado en la evidencia anterior.

  2. Compartir esta presentación en la sesión virtual "Plan de acción de mercadeo" y exponerla a su instructor y grupo de compañeros. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

  3. De las sustentaciones que realicen los demás grupos de trabajo, deben elaborar un documento, que dé respuesta a las siguientes preguntas:

     - ¿Cuál es la mayor fortaleza que encuentran en los planes de mercadeo presentados por los otros grupos?

     - ¿Qué sugerencias le harían a cada uno de los grupos con respecto a su plan de mercadeo?

  Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

  Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la presentación en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo". **Total horas: 40, 3(D) y 37(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: *Market Projection*.	Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.	**Lista de verificación:** Mapa conceptual.
Evidencia de desempeño: Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".	• Prepara los informes relacionados con el comportamiento del consumidor, teniendo en cuenta el contexto mercadológico de acuerdo con los planes y objetivos determinados por la empresa. • Elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto: Evidencia 1: Taller "Global Country".	Selecciona los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, teniendo	**Lista de verificación:** Taller.

	en cuenta las políticas de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa".	Diseña las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.
Evidencia de producto: Evidencia 4: Control de gestión.	Determina los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo, teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.	**Lista de verificación:** Documento escrito.
Evidencia de producto: Evidencia 5: Tabla de datos "Identificación del segmento".	Realiza la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, de acuerdo con las políticas de la organización.	**Lista de verificación:** Tabla de datos.
Evidencia de producto:	Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema	**Lista de verificación:**

Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.	conocido de su especialidad.	Encuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".	• Recopila la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos y fotografías, con el fin de seleccionar el segmento objetivo, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa. • Define las cantidades de oferta y la demanda de acuerdo con la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. • Determina los criterios de fijación de precios de los productos y servicios teniendo en cuenta factores externos e internos, punto de equilibrio y las estrategias para ser colocados en el mercado nacional e internacional, teniendo	**Lista de verificación:** Informe.

	en cuenta los parámetros del mercado y los establecidos por la empresa. • Pronostica la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado, análisis de informes para definir la oferta y demanda de un producto o servicio determinado, y verificando el resultado del cumplimiento del producto que responda a las necesidades de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 8: Proyecciones del mercado.	• Define el plan de acción de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**Lista de verificación:** Informe gráfico.
Evidencia de producto:	• Define el plan de acción	**Lista de verificación:**

Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	Propuesta.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	380					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

***Brochure*:** catálogo comercial para mostrar productos o servicios de una empresa.

***Concept map*:** mapa conceptual.

***Customer*:** cliente.

Demográfico: es el estudio de la población humana y sus características. Las tendencias de consumo en los hogares y las naciones.

"**Estrategia:** conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión" (Escudero, s.f.).

***Features*:** rasgos, características.

Feria internacional: son espacios donde confluyen varios actores de la cadena de un producto, en la cual una empresa puede asistir como expositor o visitante para identificar clientes, tendencias, competidores y precios de los productos.

Franquicia: forma parte de las redes de comercio exterior y es aquella situación en que una persona natural o jurídica adquiere acciones; el *goodwill* o el *know-how* de una empresa ya posicionada en el mercado para poner una filial en el país de residencia de la empresa o persona que la adquiere y así comercializar de manera legal.

Geográfico: la ubicación geográfica del país y personas para determinar oportunidades de acceso a mercados internacionales.

***Joint venture*:** dentro de las redes de comercio exterior, es la asociación de dos o más empresas a largo plazo para trabajar en común sin necesidad de formar una nueva.

Macroentornos: son aquellas fuerzas no controlables que se encuentran fuera de las organizaciones. Además afectan la capacidad de una empresa para desarrollar operaciones, transacciones y relaciones internacionales con éxito.

Marcas: se refiere a la información exterior que debe incluir el embalaje de la carga.

***Market*:** mercado.

Mercancías: productos que se exportan o importan.

Objetivos específicos: es la información que se necesita para lograr el objetivo general,

por ejemplo: identificar el mercado meta, conocer gustos y preferencias del mercado meta y determinar los canales de distribución, entre otros.

Objetivos generales: es lo que se pretende lograr una vez terminada la investigación, por ejemplo, establecer la aceptación del producto en un determinado país. Los objetivos se redactan con verbos en infinitivo y buscan ampliar el conocimiento.

Precio unitario: precio individual de los productos.

Producto: nombre del bien u objeto de importación o exportación.

***Segmentation*:** segmentación.

Tasa de cambio: tasa de cambio con que se liquida la moneda facturada a pesos colombianos.

Vendedor: es quien realiza el proceso de exportar.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Bahamón, J. (2003). *Construcción de indicadores de gestión bajo el enfoque de sistemas*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.icesi.edu.co
- Baptiste, Y. (s.f.). *Useful expressions.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://yvanbaptiste.pagesperso-orange.fr
- Bhasin, H. (2016). *8 steps for the success of a marketing plan.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.marketing91.com/
- Colectivo de autores. (2010). *Mercadotecnia*. México, México D.F.: Editorial B-Pro México.
- Creative Commons. (s.f.). *Licencias*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://co.creativecommons.org
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2015). *Guía para la construcción de indicadores de gestión*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://www.funcionpublica.gov.co
- Dimitri, R. y Rodríguez, S. (2005). *Planeación estratégica*. Córdoba, Colombia: El Cid

Editor.

- Drive your success. (s.f.). *Market share projection tips for small business*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.driveyoursuccess.com/
- Escudero, M. (s.f.). *Marketing en la actividad comercial*. Madrid, España: EDITEX.
- Fernández, R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fernández, R. (2009). *Segmentación de mercados*. (3ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fisher, L. y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. (4ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill.
- Guinart, J. (2004). Indicadores de gestión para las entidades públicas. *Revista de Administración Pública, 110*(2), 315-334.
- Kerin, R. (2014). *Marketing*. (11ª ed.). México, México D.F: McGraw Hill Interamericana Editores.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. (8ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Kotler, P. y Keller, P. (2012). *Dirección de marketing*. (14ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Ledesma, C. y Domínguez, M. (2004). *Consorcios de exportación: el despegue regional Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.
- Lerma, A. y Márquez, E. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional.* México, México D.F.: Cengage Learning.
- Limas, S. (2012). *Marketing empresarial*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Maddala, G. y Miller, E. (2005). *Microeconomía*. México, México, D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Minervini, N. (2002). *La ingeniería de la exportación: herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Moreno, A. (s.f.). *Caso Global Country*. Armenia, Colombia: Autor.

- Moreno, J. (1995). *Marketing internacional: contenido, políticas y estrategias exitosas*. (2ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Macchi Group Editor, S.A.
- Oshima, A. y Hogue A. (2006). *Writing academic English*. Nueva York, Estados Unidos: Pearson Education Inc.
- Palacios, L. (2009). *Dirección estratégica.* Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- ProColombia. (2016) *¿Cómo desarrollar Plan Exportador?* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.procolombia.co/
- ProColombia. (2016). *Guía para exportar servicios*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colombiaexportaservicios.co/
- RAE. (2016). *Estrategia*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://dle.rae.es
- Rojas, M. y Medina, L. (2011). *Planeación estratégica: fundamentos y casos*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Ruibal, A. (1994). *Gestión logística de la Distribución Física Internacional.* Madrid, España: Editorial Norma.
- Sahui, J. (2008). *Factores que influyen en la conducta del consumidor*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colparmex.org/
- Santesmases, M. (2012). *Marketing: conceptos y estrategias.* (6ª ed.). Madrid, España: Larousse - Ediciones Pirámide.
- Stanton, W. (2007). *Fundamentos de marketing*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- USU Libraries Reference Service Department. (s.f.). *How to create a concept map.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://library.usu.edu
- Velasco, E. (1994). *El precio*. México, México D.F.: McGraw Hill.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Junio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Tecnólogo en Guianza Turística



Información del programa

CC BY NC SA



Información del programa

Estimado aprendiz, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) le da una cordial bienvenida al programa de formación **Tecnólogo en Guianza Turística**.

Tabla de contenido

Presentación y justificación 3
Información de registro calificado 3
Población objetivo 3
Requisitos de ingreso 4
Perfil de egreso 4
Beneficios 4
Duración y certificación 4
Contenidos 5
Competencia y resultados de aprendizaje 6
Metodología 19
Tiempo de estudio 20
Espacios de comunicación con el instructor 21
Software requerido 21
Normas de convivencia 22
Etiqueta en internet 24
Foros de discusión 24
Cronograma de actividades 25
Revisión de notas 38
Créditos 39
Referencias 43



Presentación y justificación

El programa Tecnólogo en Guianza Turística se creó para brindar al sector del turismo, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país. Contribuir al aumento de los niveles de competitividad y sostenibilidad en el servicio de guianza turística, que llevará a la unificación en la prestación del servicio, estandarización de los procesos y articulación a las dinámicas de estrategias del sector turístico de consolidación de productos turísticos de clase mundial.

El país cuenta con potencial en turismo y su fortalecimiento y crecimiento socioeconómico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector. El SENA ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

Información de registro calificado

- **Nombre del programa:** Tecnología en guianza turística.
- **Resolución de aprobación** # 500 del 09/01/2015.
- **Código SNIES del programa:** 104132.
- **Nivel de formación:** Tecnológico.
- **Metodología:** A distancia.
- **Red de conocimiento:** Hotelería y Turismo.
- **Duración:** 24 meses (2 años).

Además el programa de formación contiene 81 créditos académicos los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

- Créditos etapa lectiva: 63.
- Créditos etapa productiva: 18.

Población objetivo

Este programa va dirigido a todas las personas interesadas en adquirir conocimientos, conceptos y herramientas para ser un guía turístico con alto nivel de cualificación, permitiendo mejorar su desarrollo personal y profesional con el fin de

lograr su permanencia en el sector y con ello aportar al desarrollo de su región y por ende del país.

Requisitos de ingreso

Se requiere que supere la prueba básica de inglés, al igual que la prueba de aptitud, motivación, interés y de competencias mínimas de ingreso.

Perfil de egreso

El egresado del **Tecnólogo en Guianza Turística** estará en capacidad de:

- Ejecutar recorridos guiados con estándares de calidad de acuerdo con la oferta turística colombiana.
- Analizar el contexto social y productivo de los guías de turismo de Colombia y la importancia que tienen en la participación del sector turístico.
- Planear los requerimientos necesarios para la operación técnica de la guianza turística.
- Operar técnicamente la guianza en destinos turísticos de carácter natural o cultural en cualquier región del país.
- Evaluar y verificar todos los procedimientos que garanticen el correcto ejercicio de la guianza turística en Colombia.
- Operar los servicios propios de la guianza turística tanto en idioma español como en idioma inglés.

Beneficios

Los beneficios que obtendrá el aprendiz al terminar el programa de formación son los siguientes:

Laboral y profesional: ser un ciudadano con un amplio conocimiento y una vasta experiencia en lo referente a las actividades de guianza turística y todo lo que ello integra como elementos, herramientas, estrategias, recorridos en sitios turísticos, entre otros.

Personal: ser una persona con capacidad crítica y analítica, que mejore su desempeño con el fin de tener un nivel alto de competitividad en este sector, permitiendo con esto optimizar y mejorar su calidad de vida y por ende su bienestar personal.

Duración y certificación

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) certificará el programa de formación **Tecnólogo en Guianza Turística**, con una duración de 3904 horas.

Una vez finalice este programa, el sistema notificará al aprendiz a través de su correo electrónico el estado final; si su estado es “certificado” recibirá las indicaciones para realizar la descarga del certificado en línea desde el sistema dispuesto por la entidad.

El proceso para generar el certificado se describe en el espacio **Tutoriales** del menú del programa.

Contenidos

El programa de formación consta de 10 actividades de proyecto, las cuales se indican a continuación:

Actividad de proyecto 1: Identificar y reconocer los elementos constitutivos del sector turístico en la actividad de la guianza.

Actividad de proyecto 2: Recopilar los contenidos técnicos que sustentan la prestación del servicio de la guianza en contextos naturales y culturales.

Actividad de proyecto 3: Diseñar el plan de acción identificando los materiales, equipos y recursos necesarios para la prestación del servicio de guianza de acuerdo con la actividad a realizar.

Actividad de proyecto 4: Identificar y determinar los atractivos, facilidades y planta turística del recorrido a realizar.

Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.

Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.

Actividad de proyecto 7: Diseñar herramientas interpretativas para aplicar en contextos naturales y culturales.

Actividad de proyecto 8: Diseñar planes de contingencia para recorridos en contextos naturales y culturales.

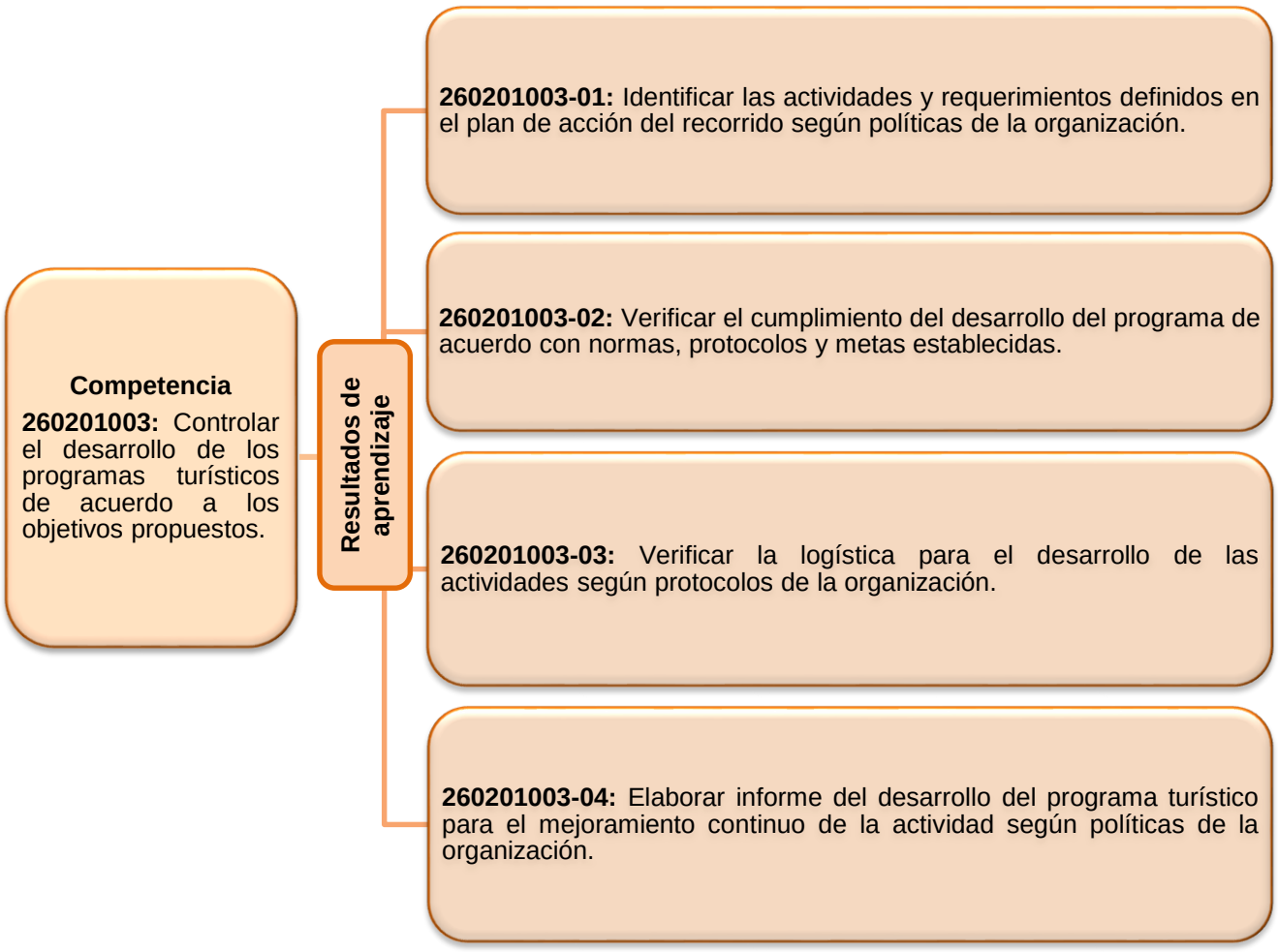
Actividad de proyecto 9: Realizar recorridos en contextos naturales y culturales ejecutando el plan de acción de acuerdo a las rutas establecidas.

Actividad de proyecto 10: Diseñar y aplicar herramientas de control y evaluación para actividades realizadas.

Por cada actividad de proyecto se tiene disponible material de formación, materiales complementarios y evidencias que se relacionan en la guía de aprendizaje.

Las fechas para el desarrollo de las actividades son indicadas por el instructor de manera oportuna a través de anuncios y otros espacios que a bien considere, por ello se recomienda revisar diariamente la plataforma virtual.

Competencia y resultados de aprendizaje



Competencia

260201012: Ejecutar procesos básicos para la prestación del servicio de acuerdo a los procedimientos establecidos por la organización.

Resultados de aprendizaje

260201012-01: Seleccionar equipos y elementos requeridos para la prestación del servicio de acuerdo con las actividades a desarrollar y la normatividad vigente.

260201012-02: Revisar el estado de los equipos antes y después del desarrollo de las actividades, según manuales y políticas de la organización.

260201012-03: Organizar grupos de apoyo para diferentes actividades y recorridos guiados conforme al plan de acción.

260201012-04: Almacenar materiales, productos y/o equipos de acuerdo con las normas vigentes.

260201012-05: Reportar el inventario de materiales, productos y/o equipos según políticas de la organización.

260201012-06: Reportar novedades relacionadas con el estado de los activos, materiales, productos y/o equipos de acuerdo con los procedimientos establecidos.

Competencia

260201019: Preparar las actividades de guianza a desarrollar de acuerdo con lo contratado por el usuario.

Resultados de aprendizaje

- **260201019-01:** Interpretar la conceptualización apropiada para la identificación de los elementos constitutivos de la industria turística.
- **260201019-02:** Determinar el método de búsqueda de información con base en el quehacer del guía de turismo.
- **260201019-03:** Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.
- **260201019-04:** Gestionar recursos financieros, materiales y equipos de acuerdo con el plan de actividades y políticas de la organización.
- **260201019-05:** Elaborar plan de acción y de contingencia de acuerdo con los protocolos de la organización.
- **260201019-06:** Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

Competencia

260201020: Prestar el servicio de guianza de acuerdo con lo requerido por el usuario.

Resultados de aprendizaje

260201020-01: Identificar los atractivos, facilidades y planta turística más relevantes del destino, de acuerdo con la clasificación establecida y la normatividad vigente.

260201020-02: Interpretar la historia del arte en el contexto local, nacional e internacional.

260201020-03: Brindar información al usuario, sobre accesibilidad, condiciones metereológicas y de riesgo, características físicas de la localidad o sitio a visitar según protocolo de servicios.

260201020-04: Comunicar a los usuarios las actividades a desarrollar, los atractivos y facilidades turísticas del recorrido, instrucciones y recomendaciones de acuerdo con el programa acordado.

260201020-05: Acompañar a los usuarios en las diferentes actividades programadas de acuerdo con el protocolo de servicio.

260201020-06: Asistir a las personas en eventualidades e imprevistos que surjan en el desarrollo de la actividad de acuerdo con protocolos establecidos.

260201020-07: Despedir a los participantes de la actividad de acuerdo con los protocolos y las políticas de la organización.

260201020-08: Evaluar el servicio con los usuarios atendidos según políticas y protocolos institucionales.

260201020-09: Realizar la evaluación de la actividad de acuerdo con la política de la organización.

Competencia

260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

Resultados de aprendizaje

260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

260201028-06: Resolver contingencias presentadas en el desarrollo de la actividad de acuerdo con los planes establecidos.

260201028-07: Controlar el cumplimiento de las actividades según el programa establecido.

Competencia

240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Resultados de aprendizaje

240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-04: Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.

240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

240201500-07: Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.

Competencia

240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Resultados de aprendizaje

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresion corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

240201500-09: Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.

240201500-10: Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo, el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación, de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.

240201500-11: Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.

240201500-12: Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las Tecnologías de la Información y la Comunicación disponibles.

240201500-13: Identificar las oportunidades que el Sena ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.

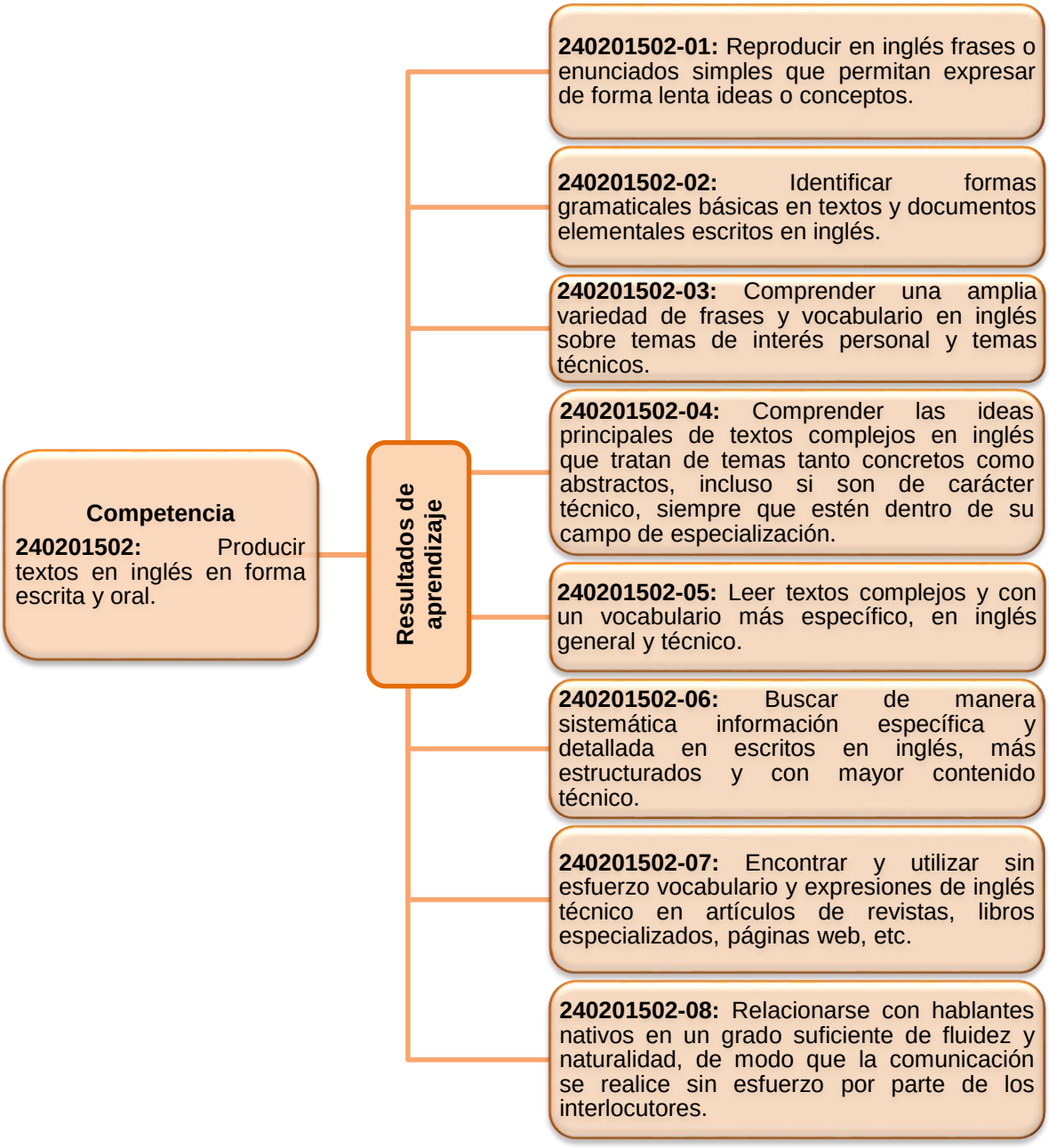
240201500-14: Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional.

Competencia

240201501: Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

Resultados de aprendizaje

- **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- **240201501-04:** Encontrar información especifica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.
- **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.



Criterios de evaluación

Competencia 260201003: Controlar el desarrollo de los programas turísticos de acuerdo a los objetivos propuestos.

- Identifica la actividad programada, los protocolos requeridos para su desarrollo y los recursos definidos en el plan de recorrido.
- Controla y revisa los recursos necesarios para el desarrollo del plan.
- Verifica el cumplimiento de las instrucciones y recomendaciones dadas.

- Verifica el desarrollo de las actividades del recorrido de acuerdo con el plan de acción establecido.
- Evalúa el cumplimiento del programa empleando indicadores de medición establecidos por la organización.
- Realiza la evaluación del programa desarrollado con su grupo de trabajo.
- Analiza la información obtenida proponiendo mejoras a las situaciones críticas de acuerdo con los protocolos establecidos por la organización.
- Reintegra recursos físicos y financieros según procedimientos establecidos por la empresa.
- Elabora y presenta informes empleando tecnologías de la información y la comunicación de acuerdo con normas y protocolos.

Competencia 260201012: Ejecutar procesos básicos para la prestación del servicio de acuerdo a los procedimientos establecidos por la organización.

- Selecciona equipos y elementos para las actividades de acuerdo con normas y técnicas de seguridad.
- Revisa equipos antes y después del desarrollo de las actividades corroborando su funcionamiento y limpieza de acuerdo al protocolo establecido.
- Selecciona grupo de apoyo de acuerdo con el plan de acción determinado.
- Divulga el plan de acción al grupo de apoyo conforme al protocolo establecido por la organización.
- Almacena los materiales y/o equipos y reporta el inventario de productos en la planilla establecida para su control, de acuerdo con el manual de procedimientos de la empresa.
- Revisa el estado de los activos reportando inconsistencias y novedades en el formato establecido de acuerdo con la normatividad vigente.
- Mantiene los equipos y elementos en condiciones de limpieza, funcionamiento y orden, reportando deficiencias de funcionamiento de acuerdo con los procedimientos establecidos.

Competencia 260201019: Preparar las actividades de guianza a desarrollar de acuerdo con lo contratado por el usuario.

- Reconoce la conceptualización básica del turismo aplicada a la guianza turística.
- Identifica los componentes para gestionar información de acuerdo a la actividad objeto de la guianza.
- Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico.
- Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.

- Estructura el plan de acción de acuerdo con el protocolo establecido por la organización.
- Selecciona grupo de apoyo de acuerdo con el plan de acción determinado.
- Selecciona recursos, materiales y equipos de acuerdo con la actividad y las técnicas de guianza establecidas en el plan de acción.
- Participa en la socialización del plan según protocolos y normas de etiqueta.

Competencia 260201020: Prestar el servicio de guianza de acuerdo con lo requerido por el usuario.

- Selecciona atractivos del destino explicando los aspectos significativos de acuerdo con la clasificación del inventario turístico.
- Elabora guion turístico de acuerdo con la información recolectada en el plan interpretativo y aplicando técnicas de comunicación.
- Orienta a los turistas acerca de los principales componentes y recomendaciones del recorrido aplicando el protocolo de servicios de la organización.
- Brinda información a los turistas sobre los principales atractivos del recorrido y la importancia del patrimonio aplicando técnicas de comunicación.
- Conduce al grupo de turistas durante el recorrido aplicando técnicas de guianza, liderazgo y garantizando la seguridad en el recorrido.
- Asiste al turista en las eventualidades que se presentan en el recorrido aplicando las técnicas y los protocolos establecidos.
- Aplica técnicas de primeros auxilios de acuerdo con protocolos establecidos.
- Presenta estrategias relacionadas con el mejoramiento de las eventualidades en las diferentes actividades presentadas según protocolos de la organización.
- Realiza evaluación al final del recorrido aplicando los instrumentos diseñados por la organización según políticas y normatividad vigente.

Competencia 260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar.
- Brinda la información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido.
- Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente.
- Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos.

- Asiste al turista en las contingencias que se le presentan teniendo en cuenta normas de seguridad vigentes y protocolos establecidos.
- Evalúa el cumplimiento de las actividades definidas en el plan de interpretación de acuerdo con el protocolo de la organización.
- Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente.

Competencia 240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.
- Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.
- Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.
- Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo.
- Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.
- Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos.
- Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.
- Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida.
- Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.
- Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.
- Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.
- Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.
- Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales.
- Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema.
- Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales.

- Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.
- Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.
- Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.
- Aplica los test de condición física según técnicas de medición.
- Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico.
- Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico.
- Diagnóstica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.
- Selecciona las técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales según naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
- Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
- Valora el impacto de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida y su efecto en el entorno familiar social y productivo teniendo en cuenta su proyecto de vida.
- Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas, deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas.
- Participa en actividades que requieren coordinación motriz fina y gruesa de forma individual y grupal teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
- Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la psicomotricidad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.

Competencia 240201501: Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

- Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.
- Pronuncia adecuadamente el vocabulario y modismos básicos del idioma.
- Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.
- Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad.
- Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos, y con contenido técnico.
- Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.
- Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.

Competencia 240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- Saluda en inglés utilizando expresiones de cortesía de acuerdo con el momento del día.
- Dramatiza en inglés una historia breve utilizando verbos regulares e irregulares.
- Ubica al interlocutor en un punto geográfico específico empleando preposiciones en inglés.
- Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado.
- Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés.
- Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate.
- Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión.
- Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico.
- Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales.
- Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas.
- Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.
- Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión.
- Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos.
- Puede extraer información adecuada y precisa y tomar nota de una conversación, programa, clase, etc.; referido a su profesión.
- Puede completar frases basado en información leída previamente en un texto.
- Puede realizar actividades de verdadero o falso, basados en una conversación que ha escuchado o en un texto que ha leído.
- Realiza resúmenes de la información relevante y detallada de un texto técnico en inglés.
- Puede relacionar textos en inglés con imágenes o con títulos que le sean adecuados.
- Puede responder cuestionarios de selección múltiple, escritos en inglés.
- Puede inferir el significado de una palabra u oración dentro de un texto en inglés, así este no esté explicito.

Metodología

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos o el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, integradas en ambientes virtuales de aprendizaje, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor-Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.

Tiempo de estudio

El programa está diseñado para que el aprendiz dedique diariamente una parte de su tiempo y aproveche todas las posibilidades de aprendizaje que ofrece el proceso de formación. En total son 3904 horas distribuidas a través de las 10 actividades de proyecto.

Las horas asignadas a las actividades de proyecto y sus actividades de aprendizaje asociadas, se especifican en cada guía de proyecto, indicando las horas Directas **(D)**, que corresponden a las actividades que realizan los aprendices bajo el acompañamiento del instructor (mediado por las TIC o la presencialidad), e Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo o de carácter colaborativo que debe realizar el aprendiz para lograr los resultados de aprendizaje.

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se tendrá un **30 %** de trabajo directo y un **70 %** de trabajo indirecto. Esto significa que para cada guía de proyecto, el aprendiz debe contar no solo con el acompañamiento sincrónico en la plataforma por parte del instructor a través de sesiones colaborativas, sino que además, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial. Se tiene estimado trabajar aproximadamente de 40 a 48 horas por cada mes de duración de cada actividad de proyecto, las cuales serán programadas por el centro de formación, y cuyas fechas deberán ser publicadas por los instructores en la plataforma LMS.

En el desarrollo de las actividades presenciales, con el acompañamiento del instructor o instructores, ampliarán información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje desarrollarán trabajo de campo para el desarrollo de desempeños asociados a las competencias.

La metodología de trabajo está sustentada en la interacción permanente entre los integrantes del programa; esto implica que es importante la lectura y análisis de los materiales de formación (de manera individual), así como la activa participación en los foros de discusión y las distintas evidencias que permiten la interacción e intercambio de experiencias entre todos los participantes (trabajo grupal).

El aprendiz virtual tendrá fechas específicas para enviar las evidencias de las actividades de aprendizaje, las cuales serán publicadas oportunamente por el instructor en los anuncios del programa.

Espacios de comunicación con el instructor

La comunicación con el instructor se realizará a través de las diferentes herramientas que ofrece la plataforma como son: foros de discusión, correo electrónico, mensajería interna, sesiones en línea, entre otros.

Software requerido

Para visualizar todos los contenidos del programa de forma óptima, es necesario descargar e instalar los siguientes programas en su computador:

Adobe Reader: programa que permite visualizar todos los archivos en formato PDF.

Java: permite que applets escritos en el lenguaje de programación de Java se ejecuten en diferentes navegadores.

Adobe Flash Player: aplicación multimedia necesaria para visualizar las animaciones, videos y todas las partes interactivas que tiene el programa.

Adobe Shockwave Player: plugin para la reproducción de contenido multimedia en el navegador de internet.

Adobe Authorware Player: necesario para visualizar archivos multimedia.

WinZip: programa para comprimir archivos sin perder la calidad, ni la velocidad de estos.

WinRar: algunos archivos están comprimidos con este programa y para acceder a estos se requiere el programa instalado.

Se recomienda verificar muy bien si el computador en el que desarrollará su labor como aprendiz tiene el software mencionado, de lo contrario diríjase al botón del menú principal del programa de formación: **Software del programa**; en donde se encuentran los enlaces a los sitios web para su descarga.

Si tiene dudas consulte al instructor, él está en capacidad de guiarlo a través del espacio **Foro de dudas e inquietudes**.

Importante: se recomienda utilizar el navegador **Google Chrome** con el fin de garantizar una correcta visualización y navegación de los contenidos del programa.

Normas de convivencia

Este programa de formación virtual que ofrece el SENA tiene como eje central el desarrollo humano integral, es decir, está centrado en el saber y en el ser, por esta razón se entiende la convivencia como la armonía social que se logra con el bienestar individual y colectivo.

A continuación se da a conocer el manual de convivencia de formación virtual SENA:

1. El respeto, la tolerancia, dignidad y responsabilidad son los principios que deben guiar el desarrollo de este proceso de formación y las distintas formas de interacción entre sus integrantes.

2. Este es un espacio de aprendizaje en el que las diferencias ideológicas, políticas, culturales, raciales y religiosas no tienen relevancia. Por ello es impropio dejar en los foros mensajes que inciten a abordar estos temas.

3. La puntualidad es parte del éxito en el ámbito personal y laboral, por ello el aprendiz es responsable de realizar y enviar las evidencias de las actividades en el tiempo establecido y el instructor de informar oportunamente de los avances en el programa. Para esto es necesario tener en cuenta el cronograma del programa.

4. Las evidencias deben ser enviadas a través del respectivo botón de la fase en la que está trabajando. No deben utilizarse los foros ni el correo electrónico del instructor para enviar trabajos, ya que por estos medios no serán calificados.

5. Es indispensable leer cuidadosamente el material de cada actividad de aprendizaje, ya que es el insumo para el desarrollo de las actividades del programa.

6. La sinceridad es un principio de vida y también de este programa, por ello no se aceptan copias de trabajos, ni textos bajados totalmente de internet, es válida la referencia, ya que sirve para contextualizar, pero el propósito de este proceso es crear e innovar, no copiar y pegar.

7. Cuando se tomen ideas textuales de autores se deben respetar sus derechos, haciendo las respectivas citas y referencias bibliográficas, según las normas establecidas.

8. El aprendiz que copie actividades será sancionado con una calificación de 0 (cero) en la evidencia entregada y además, se hará acreedor a la sanción que el instructor le imponga.

9. El programa está diseñado para que el aprendiz dedique diariamente una parte de su tiempo al proceso de formación y aproveche las oportunidades de aprendizaje que ofrece el proceso de formación.

10. El aprendiz debe leer diariamente los anuncios del programa para enterarse de las novedades del mismo.

11. Si se presenta cualquier problema de ingreso a la plataforma, es fundamental la comunicación con el instructor a través del correo electrónico.

12. El aprendiz debe participar constantemente en los foros de discusión, utilizando un lenguaje respetuoso y cortés al referirse a sus compañeros e instructor, teniendo en cuenta que no es adecuado escribir en mayúscula sostenida, ya que en internet esto equivale a gritar. A cambio se pueden utilizar asteriscos y guiones para enfatizar y subrayar.

13. El aprendiz debe revisar las respuestas a las dudas enviadas al instructor.

14. Antes de preguntar algo en el foro de dudas e inquietudes se recomienda leer los interrogantes de sus compañeros y las respuestas dadas por el instructor, es posible que ya se haya formulado y dado respuesta a esa pregunta.

15. Cuando solicite o pregunte algo, use “por favor” y “gracias”, nunca dé órdenes. Buenas palabras y buenos modos cuestan poco y agradan a todos.

16. Realizar aportes constructivos se convierte en una oportunidad de compartir conocimientos, experiencias o percepciones, de aprender colaborativamente y de enriquecer el proceso formativo.

17. Respetar el tema del foro. Si se publican contenidos de un tema diferente al propuesto, se añade ruido al diálogo y los demás notarán la descontextualización del tema.

18. Ser educado en las discusiones. Respetar las opiniones de los demás, aunque no se compartan y fundamentar las opiniones con argumentos, sin groserías o descalificaciones, son la base fundamental de cualquier intervención.

19. El uso de esta plataforma es académico, por ello es impropio utilizar alguno de sus espacios para hacer publicidad de algún producto, persona o entidad.

20. Si alguien no respeta las normas de convivencia aquí mencionadas notifique al instructor.

Etiqueta en internet

La etiqueta en internet está constituida por una serie de reglas que garantizan una comunicación efectiva, optimizando el tiempo y los recursos; su creación se debe a la comunidad que navega en internet.

A continuación se destacan algunas reglas que recopila Quique (2002) en el texto "La Netiquette" y que deben tenerse en cuenta al momento de establecer comunicación a través de un ambiente virtual:

- Cuando se ingresa a una nueva cultura (y el internet tiene su propia cultura) se corre el riesgo de cometer algunos errores sociales. Quizás se pueda ofender a personas sin querer hacerlo, o tal vez se llegue a malinterpretar lo que otros dicen. Por eso, se invita a tener siempre en mente que al otro lado de la pantalla hay un ser humano real, con sus propias ideas y sentimientos. Se recomienda no escribir nada que no diría frente a otra persona.

- Ser cortés y amable en la comunicación aunque no se esté de acuerdo con las ideas del otro. No tiene sentido volver personal una argumentación; siempre es posible dar una retroalimentación acerca de las ideas, sin necesidad de agredir a los demás.

- Perdonar los errores de otras personas. No todos son expertos en internet y quizás cometan faltas o hagan demasiadas preguntas, por ello es trascendental ser tolerante.

- No usar mayúscula sostenida. En la red esto equivale a gritar.

- Reconocer siempre los derechos de autor, dando el crédito a quien generó la idea, a la fuente que se consultó o al recurso en el que se basó la información.

- Evitar el envío de correo comercial no solicitado. Si se hace, el servidor de correo puede ser incluido en las listas negras, y muchos servidores de internet se niegan a aceptar mensajes que procedan o hayan pasado por él. Incluso, si no se tiene carácter publicitario, los envíos masivos y no solicitados de convocatorias, noticias, entre otros, también se consideran spam (correo basura).

- No reenviar mensajes en cadena ni falsas alarmas de virus.

Foros de discusión

Existen tres tipos de foros:

- **Foro temático:** espacio para reflexionar, argumentar y contraargumentar sobre una cuestión específica.

- **Foro social:** zona de encuentro y esparcimiento que le da la posibilidad de conocer a sus compañeros.

- **Foro de dudas e inquietudes:** ideal para plantear al instructor dudas en relación a los materiales, calificaciones y evidencias, así como las dificultades para acceder a un documento o espacio de la plataforma.

Los dos últimos foros están disponibles durante todo el proceso de formación.

Para conocer los aspectos a tener en cuenta en el contenido y presentación de sus intervenciones en el foro, es importante descargar el documento **Guía buen uso de foros y pasos para participar**, el cual está disponible en el botón **Tutoriales**.

Aprobación

Para obtener la respectiva certificación, debe aprobar todos los resultados de aprendizaje definidos para el programa de formación.

Las evidencias y los resultados de aprendizaje se evalúan de la siguiente manera:

A: aprobado.

D: no aprobado.

Cronograma de actividades

La información contenida en el espacio Cronograma es vital para el desarrollo del programa de formación, ya que sirve para organizar la agenda personal, planear la participación, adquirir las competencias necesarias, garantizar el cumplimiento y aprobación de los resultados de aprendizaje (RAP) y obtener la certificación.

Las fechas de cada una de las actividades de aprendizaje serán informadas por el instructor oportunamente a través de anuncios, correos, entre otros medios.

Fase proyecto	Actividad de proyecto	Resultados de aprendizaje a alcanzar	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
	Saberes previos		Actualización de datos personales.		
			Respuestas al sondeo de conocimientos previos.		
			Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.		
			Realización		

			actividad interactiva “Manejo de la plataforma”.	
	Actividad de proyecto 1: Identificar y reconocer los elementos constitutivos del sector turístico en la actividad de guianza.	**260201019-01:** Interpretar la conceptualización apropiada para la identificación de los elementos constitutivos de la industria turística. **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico. **240201500-09:** Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje. **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia 1:** Infografía “Identificar los acontecimientos que enmarcaron la historia y evolución del turismo”. **Evidencia 2:** Taller “Desarrollar habilidades psicomotrices y de pensamiento”. ***Evidence 3:*** *Presentation “Describe yourself with vocabulary about your profession and environment”.* **Evidencia 4:** Evaluación “Evaluar la normatividad turística que regula las operaciones de la guianza”. **Evidencia 5:** Estudio de caso “Plasmar acciones concretas en el actuar ético de un guía”.	

Fase Análisis			**Evidencia 6:** Formularios "Reconocer la metodología para el levantamiento de inventarios turísticos".	825 horas
			Evidence 7: *Concept map "Identify basic concepts to elaborate a concept map".*	
	Actividad de proyecto 2: Recopilar los contenidos técnicos que sustentan la prestación del servicio de la guianza en contextos naturales y culturales.	**260201019-02:** Determinar el método de búsqueda de información con base en el quehacer del guía de turismo. **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	
			Evidencia presencial: Exposición "Presentar las regiones naturales de Colombia".	
			Evidencia 1: Ficha taller "Conceptualizar los componentes del patrimonio para la gestión de la información en la actividad de la guianza".	
			Evidencia 2: Formato "Elaborar el inventario de recursos y atractivos turísticos de un área de su departamento".	
			Evidencia 3: Matriz DOFA "Diagnosticar su proyecto de vida".	

			Evidencia 4: Línea de tiempo "Relacionar los hechos históricos en Colombia y el mundo, en los siglos XIX, XX y XXI".	
			Evidencia 5: Video "Simular el montaje de una exposición temporal de un museo".	
			Evidence 6: *Summary "Read short stories and technical documents to write a text".*	
			Evidencia 7: Mapeo "Relacionar los conceptos de geografía y biodiversidad en un territorio".	
			Evidence 8: *Video "Record yourself describing biodiversity and geographical regions in Colombia".*	
	Actividad de proyecto 3: Diseñar el plan de acción identificando los materiales, equipos y recursos necesarios	**260201012-01:** Seleccionar equipos y elementos requeridos para la prestación del servicio de acuerdo con las actividades a desarrollar y la normatividad vigente.	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	

Fase Planeación	para la prestación del servicio de guianza de acuerdo con la actividad a realizar.	**260201012-02:** Revisar el estado de los equipos antes y después del desarrollo de las actividades, según manuales y políticas de la organización. **260201012-03:** Organizar grupos de apoyo para diferentes actividades y recorridos guiados conforme al plan de acción. **260201012-04:** Almacenar materiales, productos y/o equipos de acuerdo con las normas vigentes. **260201012-06:** Reportar novedades relacionadas con el estado de los activos, materiales, productos y/o equipos de acuerdo con los procedimientos establecidos. **260201003-01:** Identificar las actividades y requerimientos definidos en el plan de acción del recorrido según políticas de la organización. **260201019-05:** Elaborar plan de acción y de contingencia de acuerdo con los protocolos de la organización. **240201501-06:**	**Evidencia presencial:** Aplicar formatos para la guianza. **Evidencia 1:** Actividad interactiva “Identificar los equipos y elementos según recorrido a realizar”. **Evidencia 2:** Estudio de caso “Revisar y mantener equipos y elementos necesarios para la actividad de la guianza”. **Evidencia 3:** Formato reporte de novedades “Registrar novedades de los equipos de la guianza”. **Evidencia 4:** Formato hoja de vida de equipos “Determinar la identificación de las características generales de los equipos para la guianza”.	898 horas

		Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica. **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	**Evidencia 5:** Informe "Identificar actividades y recursos necesarios para el desarrollo de un recorrido".	
			Evidencia 6: Propuesta "Programar e implementar un plan de acción y de contingencia para los recorridos turísticos".	
			Evidence 7: *Audio "Write a tour schedule to exchange daily and technical information".*	
			Evidencia 8: Presentación "Seleccionar grupo de apoyo según funciones requeridas".	
			Evidence 9: *Video "Answer questions to make a presentation or keep a simple conversation on technical issues".*	

	Actividad de proyecto 4: Identificar y determinar los atractivos, facilidades y planta turística del recorrido a realizar.	**260201012-05** Reportar el inventario de materiales, productos y/o equipos según políticas de la organización. **260201019-04:** Gestionar recursos financieros, materiales y equipos de acuerdo con el plan de actividades y políticas de la organización. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc. **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos. **260201003-03:** Verificar la logística para el desarrollo de las actividades según protocolos de la organización. **260201020-01:** Identificar los atractivos, facilidades y planta turística más relevantes del destino, de acuerdo con la clasificación establecida y la normatividad vigente.	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia 1:** Ficha de inventario “Elaborar el inventario físico de equipos para la guianza turística”. **Evidencia 2:** Informe de requisición “Gestionar los recursos para el desarrollo de los recorridos”. ***Evidence 3:*** *Audio “Reading technical texts to pronounce vocabulary and language idioms”.* ***Evidence 4:*** *A script for a movie “Develop a narration in order to reproduce English sentences or simple statements to express ideas or concepts”.* **Evidencia 5:** Bitácora del guía de turismo “Registrar los acontecimientos de un recorrido turístico”.	

			Evidencia 6: Presentación “Caracterizar los prestadores de servicios turísticos”.	
	Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.	**260201019-03:** Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio. **260201019-06:** Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario. **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	
			Evidencia presencial: Presentación “Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva”.	
			Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.	
			Evidencia 2: Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.	
			Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.	
			Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.	

		240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional. **260201028-02:** Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar. **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés. **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	**Evidencia 5:** Estudio de caso "Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy". ***Evidence 6:*** *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".* ***Evidence 7:*** *Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession".* **Evidencia 8:** Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales". **Evidencia 9:** Cartilla "Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral". **Evidencia 10:** Presentación "Resolver conflictos con el equipo de trabajo".	

Fase Ejecución	**Actividad de proyecto 6:** Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.	**260201028-01:** Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales. **260201028-03:** Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido. **260201028-04:** Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional. **260201028-05:** Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos. **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización. **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia presencial:** Planeación y montaje de campamento. **Evidencia 1:** Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”. **Evidencia 2:** Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”. **Evidencia 3:** Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”. **Evidencia 4:** Taller “Orientar el montaje del campamento”. ***Evidence 5:*** *Video “Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent”.*	1.160 horas

		240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales. **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-06:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.	***Evidence 6:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".* **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro".	
	Actividad de proyecto 7: Diseñar herramientas interpretativas para aplicar en contextos naturales y culturales.	**260201020-02:** Interpretar la historia del arte en el contexto local, nacional e internacional. **260201020-03:** Brindar información al usuario, sobre accesibilidad, condiciones meteorológicas y de riesgo, características físicas de la localidad o sitio a visitar según protocolo de servicios. **240201502-06:** Buscar	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia 1:** Matriz "Determinar las eventualidades a presentarse durante el recorrido en la ruta elegida". **Evidencia 2:** Infografía "Identificar el perfil del turista de la ruta	

		de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico. **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc. **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.	elegida”. **Evidencia 3:** Taller “Elaborar el guion interpretativo de la ruta elegida”. **Evidencia 4:** Formato “Diseñar protocolos y listas de chequeo para la prestación del servicio de guianza”. **Evidencia 5:** Herramienta “Evaluar la prestación del servicio de guianza”. ***Evidence 6:*** *Reading “Extracts accurate and appropriate information from English texts to complete sentences based on the reading”.* ***Evidence 7:*** *Writing “Make a summary about technical topics in English and relates them to the appropriate image”.* **Evidencia 8:** Matriz de riesgo “Identificar los peligros, valoración y determinación de controles de los riesgos”.	
	Actividad de proyecto 8: Diseñar planes de contingencia	**260201028-06:** Resolver contingencias presentadas en el desarrollo de la actividad de acuerdo	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	

	para recorridos en contextos naturales y culturales.	con los planes establecidos. **260201020-06:** Asistir a las personas en eventualidades e imprevistos que surjan en el desarrollo de la actividad de acuerdo con protocolos establecidos.	**Evidencia 1:** Evaluación “Evaluar las contingencias y las técnicas de salvamento”.	
			Evidencia 2: Certificado “Certificar formación complementaria de primeros auxilios”.	
	Actividad de proyecto 9: Realizar recorridos en contextos naturales y culturales ejecutando el plan de acción de acuerdo a las rutas establecidas.	**260201020-04:** Comunicar a los usuarios las actividades a desarrollar, los atractivos y facilidades turísticas del recorrido, instrucciones y recomendaciones de acuerdo con el programa acordado. **260201020-05:** Acompañar a los usuarios en las diferentes actividades programadas de acuerdo con el protocolo de servicio. **260201020-07:** Despedir a los participantes de la actividad de acuerdo con los protocolos y las políticas de la organización. **260201020-08:** Evaluar el servicio con los usuarios atendidos según políticas y	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	
			Evidencia 1: Carpeta “Realizar alistamiento del recorrido”.	
			Evidence 2: *Reading “Analyzes and reads technical texts in English to infer the meaning of a word or a sentence”.*	

		protocolos institucionales. **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores. **260201028-07:** Controlar el cumplimiento de las actividades según el programa establecido.	***Evidence 3:*** *Workshop "Write a Tour Guide protocol in order to interact easily and spontaneously with native speakers".* **Evidencia 4:** Bitácora del guía de turismo "Ejecutar el recorrido guiado en la ruta elegida".	
Fase Control	**Actividad de proyecto 10:** Diseñar y aplicar herramientas de control y evaluación para actividades realizadas.	**260201003-02:** Verificar el cumplimiento del desarrollo del programa de acuerdo con normas, protocolos y metas establecidas. **260201003-04:** Elaborar informe del desarrollo del programa turístico para el mejoramiento continuo de la actividad según políticas de la organización. **260201020-09:** Realizar la evaluación de la actividad de acuerdo con la política de la organización.	Taller de la presencialidad. **Evidencia 1:** Informe "Presentar el informe final del recorrido".	131 horas

Revisión de notas

Una vez finalizado el programa de formación, el instructor dará un tiempo entre dos y tres días para que revise sus calificaciones y su estado final dentro del programa, si

tiene alguna duda u observación al respecto debe publicarla en el foro de dudas e inquietudes, donde se le dará una respuesta oportuna. Terminado este tiempo el instructor hará el cierre definitivo del programa.

Créditos

Expertos Técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro de Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Piedad Álvarez Jaramillo
Centro de Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Gloria Milena Zuluaga Osorio
Centro de Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Lina Eugenia Arango Narváez
Centro de Comercio y Turismo
Regional Quindío.

Clara Esperanza Osorio Dussán
Parques Nacionales Naturales de Colombia.

Expertos Transversales

Cesar Hernández Flórez
Centro Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Luz Dary Palomino González
Centro Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Laura Salomé Ortiz Moreno
Centro Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

Marian Yarith Carvajal Castellanos
Centro Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander.

María Teresa Posada

Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Regional Distrito Capital.

Julián David Mejía Vargas
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información
Regional Distrito Capital.

Asesora red de hotelería y turismo
Diana Marcela Mora Castañeda
Grupo de Producción Curricular
Dirección de Formación Profesional Integral
Dirección General.

Instructor de turismo-líder nacional de guianza turística
Diego Fernando Garcés Gil
Centro de Comercio y Servicios
Regional Caldas.

Instructor de turismo
Jorge Eduardo Atehortúa López
Centro de Comercio y Servicios
Regional Caldas.

Instructor de turismo
José Fernando Miranda Gómez
Centro de Comercio y Servicios
Regional Caldas.

Instructora de turismo
Carolina Hernández Vargas
Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos
Regional Distrito Capital.

Instructor de turismo
Raúl Javier Hernández Salgado
Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos
Regional Distrito Capital.

Instructor de guianza turística
Alejandro Castellanos
Centro de Comercio y Servicios
Regional Tolima.

Equipo Línea de Producción Quindío

Líder Línea de Producción
Juan Bautista Londoño Pineda
Profesional - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Líder de Planificación y Adecuación Didáctica
Martha Lucía Giraldo Ramírez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Integración de Contenidos y Actividades
Catalina Gutiérrez Castaño
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Asesoras Pedagógicas
Diana Carolina León Romero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Gloria Amparo López Escudero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Guionistas
Ana María Mora Jaramillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Rachman Bustillo Martínez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Programación y Animación Web
Manuel Felipe Echavarría Orozco
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Fernando Valencia Vélez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Daniel Enciso Arias
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Eder Saya Castillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Bryan Mauricio Giraldo Mejía
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Sebastián Andrés Quintero Bolaños
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Luis Felipe Montoya Martínez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Diseño Gráfico
Carlos Andrés Díaz Botero
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Jessica Orozco Salazar
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Edwin Alexander Orrego Sánchez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Cristian Andrés Osorio Caiza
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

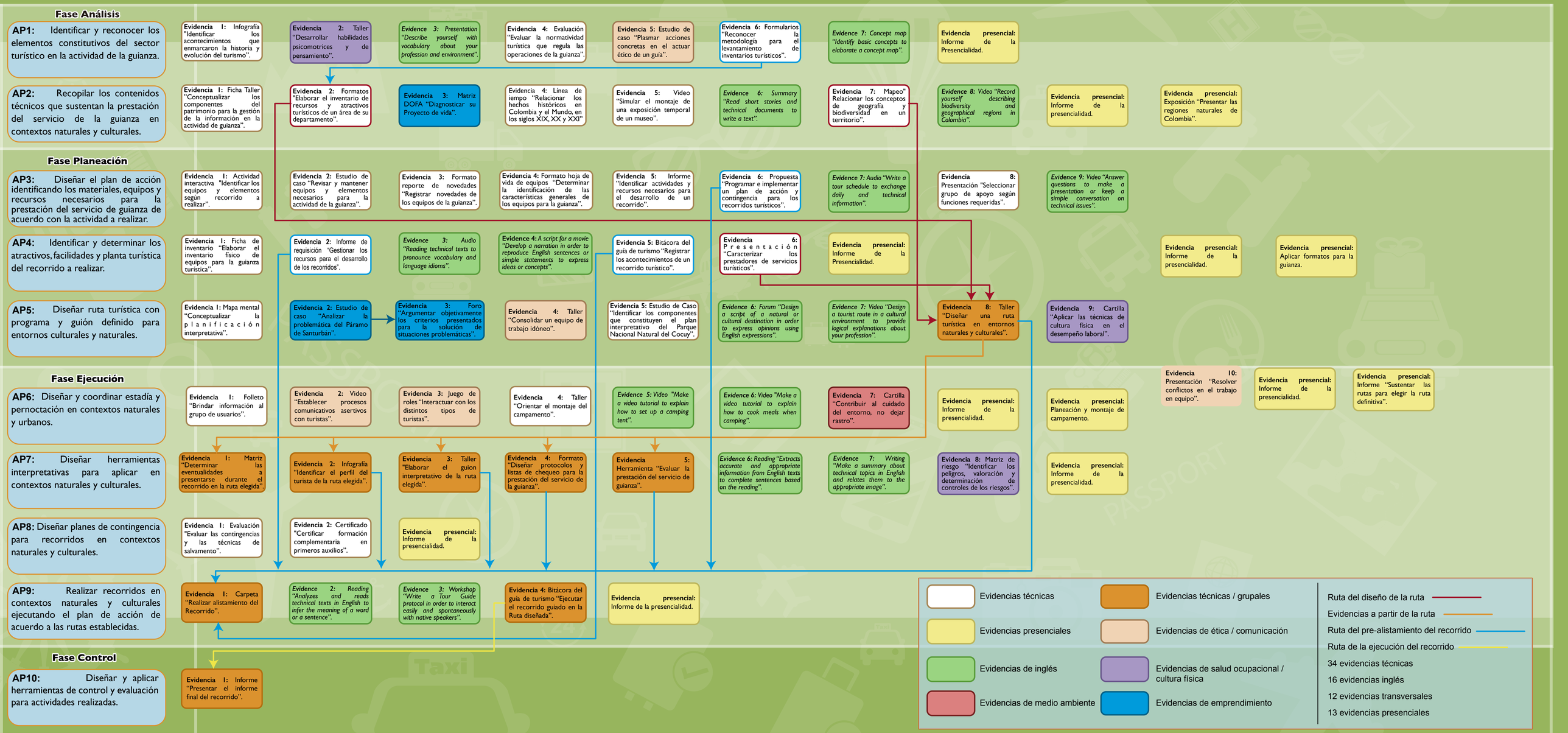
José Luis Díaz Carrillo
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Sergio Alfredo Morales Domínguez
Contratista - Centro Agroindustrial
Regional Quindío.

Referencias

Quique. (2002). *La Netiquette*. Recuperado de http://sindominio.net

RUTA DE LAS EVIDENCIAS - TECNÓLOGO EN GUIANZA TURÍSTICA



Fase proyecto	Actividad de proyecto	Resultados de aprendizaje a alcanzar	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
	Saberes previos		Actualización de datos personales.		
			Respuestas al sondeo de conocimientos previos.		
			Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.		
			Realización actividad interactiva “Manejo de la plataforma”.		
	Actividad de proyecto 1: Identificar y reconocer los elementos constitutivos del sector turístico en la actividad de guianza.	**260201019-01:** Interpretar la conceptualización apropiada para la identificación de los elementos constitutivos de la industria turística. **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia 1: Infografía “Identificar los acontecimientos que enmarcaron la historia y evolución del turismo”.		
			Evidencia 2: Taller “Desarrollar habilidades psicomotrices y de pensamiento”.		
			Evidence 3:		

		inglés técnico. **240201500-09:** Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje. **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	*Presentation "Describe yourself with vocabulary about your profession and environment"*.		
			Evidencia 4: Evaluación "Evaluar la normatividad turística que regula las operaciones de la guianza".		
			Evidencia 5: Estudio de caso "Plasmar acciones concretas en el actuar ético de un guía".		
			Evidencia 6: Formularios "Reconocer la metodología para el levantamiento de inventarios turísticos".		
			Evidence 7: *Concept map "Identify basic concepts to elaborate a concept map".*		
	Actividad de proyecto 2: Recopilar los contenidos técnicos que	**260201019-02:** Determinar el método de búsqueda de información con base en el quehacer del	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		

Fase Análisis	sustentan la prestación del servicio de la guianza en contextos naturales y culturales.	guía de turismo. **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.	**Evidencia presencial:** Exposición “Presentar las regiones naturales de Colombia”.		825 horas
			Evidencia 1: Ficha taller “Conceptualizar los componentes del patrimonio para la gestión de la información en la actividad de la guianza”.		
			Evidencia 2: Formato “Elaborar el inventario de recursos y atractivos turísticos de un área de su departamento”.		
			Evidencia 3: Matriz DOFA “Diagnosticar su proyecto de vida.		
			Evidencia 4: Línea de tiempo “Relacionar los hechos históricos en Colombia y el mundo, en los siglos XIX, XX y XXI”.		

			Evidencia 5: Video "Simular el montaje de una exposición temporal de un museo".		
			Evidence 6: *Summary "Read short stories and technical documents to write a text".*		
			Evidencia 7: Mapeo "Relacionar los conceptos de geografía y biodiversidad en un territorio".		
			Evidence 8: *Video "Record yourself describing biodiversity and geographical regions in Colombia".*		
	Actividad de proyecto 3: Diseñar el plan de acción identificando los materiales, equipos y recursos necesarios para la prestación del	**260201012-01:** Seleccionar equipos y elementos requeridos para la prestación del servicio de acuerdo con las actividades a desarrollar y la normatividad vigente. **260201012-02:** Revisar el estado de los equipos antes y	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia presencial: Aplicar formatos para la guianza.		

Fase Planeación	servicio de guianza de acuerdo con la actividad a realizar.	después del desarrollo de las actividades, según manuales y políticas de la organización. **260201012-03:** Organizar grupos de apoyo para diferentes actividades y recorridos guiados conforme al plan de acción. **260201012-04:** Almacenar materiales, productos y/o equipos de acuerdo con las normas vigentes. **260201012-06:** Reportar novedades relacionadas con el estado de los activos, materiales, productos y/o equipos de acuerdo con los procedimientos establecidos. **260201003-01:** Identificar las actividades y requerimientos definidos en el plan de acción del recorrido según políticas de la organización.	**Evidencia 1:** Actividad interactiva “Identificar los equipos y elementos según recorrido a realizar”. **Evidencia 2:** Estudio de caso “Revisar y mantener equipos y elementos necesarios para la actividad de la guianza. **Evidencia 3:** Formato reporte de novedades “Registrar novedades de los equipos de la guianza”. **Evidencia 4:** Formato hoja de vida de equipos “Determinar la identificación de las características generales de los equipos para la guianza”.		898 horas

		260201019-05: Elaborar plan de acción y de contingencia de acuerdo con los protocolos de la organización. **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica. **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	**Evidencia 5:** Informe "Identificar actividades y recursos necesarios para el desarrollo de un recorrido". **Evidencia 6:** Propuesta "Programar e implementar un plan de acción y de contingencia para los recorridos turísticos". ***Evidence 7:*** *Audio "Write a tour schedule to exchange daily and technical information".* **Evidencia 8:** Presentación "Seleccionar grupo de apoyo según funciones requeridas".		

			Evidence 9: *Video "Answer questions to make a presentation or keep a simple conversation on technical issues".*		
	Actividad de proyecto 4: Identificar y determinar los atractivos, facilidades y planta turística del recorrido a realizar.	**260201012-05** Reportar el inventario de materiales, productos y/o equipos según políticas de la organización. **260201019-04:** Gestionar recursos financieros, materiales y equipos de acuerdo con el plan de actividades y políticas de la organización. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc. **240201502-01:**	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia 1:** Ficha de inventario "Elaborar el inventario físico de equipos para la guianza turística". **Evidencia 2:** Informe de requisición "Gestionar los recursos para el desarrollo de los recorridos". ***Evidence 3:*** *Audio "Reading technical texts to pronounce vocabulary and language idioms"*.		

		Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos. **260201003-03:** Verificar la logística para el desarrollo de las actividades según protocolos de la organización. **260201020-01:** Identificar los atractivos, facilidades y planta turística más relevantes del destino, de acuerdo con la clasificación establecida y la normatividad vigente.	***Evidence 4:*** *A script for a movie "Develop a narration in order to reproduce English sentences or simple statements to express ideas or concepts".* **Evidencia 5:** Bitácora del guía de turismo "Registrar los acontecimientos de un recorrido turístico". **Evidencia 6:** Presentación "Caracterizar los prestadores de servicios turísticos".		
	Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.	**260201019-03:** Alistar el guión para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio. **260201019-06:** Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario. **240201500-02:** Asumir actitudes críticas,	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia presencial:** Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva". **Evidencia 1:** Mapa mental "Conceptualizar la planificación interpretativa". **Evidencia 2:**		

		argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral. **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional. **260201028-02:** Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.	Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán". **Evidencia 3:** Foro "Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas". **Evidencia 4:** Taller "Consolidar un equipo de trabajo idóneo". **Evidencia 5:** Estudio de caso "Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy". ***Evidence 6:*** *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*		

		240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés. **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	***Evidence 7:*** *Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession".* **Evidencia 8:** Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales". **Evidencia 9:** Cartilla "Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral". **Evidencia 10:** Presentación "Resolver conflictos con el equipo de trabajo".		
	Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.	**260201028-01:** Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales. **260201028-03:** Dirigir al grupo de	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia presencial:** Planeación y montaje de campamento.		

Fase Ejecución		usuarios según programa establecido. **260201028-04:** Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional. **260201028-05:** Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos. **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización. **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.	**Evidencia 1:** Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”. **Evidencia 2:** Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”. **Evidencia 3:** Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”. **Evidencia 4:** Taller “Orientar el montaje del campamento”. ***Evidence 5:*** *Video “Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent”.* ***Evidence 6:*** *Video “Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping”.*		1.160 horas

		240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales. **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-06:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.	**Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro".		
	Actividad de proyecto 7: Diseñar herramientas	**260201020-02:** Interpretar la historia del arte en el contexto local,	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		

	interpretativas para aplicar en contextos naturales y culturales.	nacional e internacional. **260201020-03:** Brindar información al usuario, sobre accesibilidad, condiciones meteorológicas y de riesgo, características físicas de la localidad o sitio a visitar según protocolo de servicios. **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico. **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc. **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos	**Evidencia 1:** Matriz "Determinar las eventualidades a presentarse durante el recorrido en la ruta elegida".		
			Evidencia 2: Infografía "Identificar el perfil del turista de la ruta elegida".		
			Evidencia 3: Taller "Elaborar el guion interpretativo de la ruta elegida".		
			Evidencia 4: Formato "Diseñar protocolos y listas de chequeo para la prestación del servicio de guianza".		
			Evidencia 5: Herramienta "Evaluar la prestación del servicio de guianza".		
			Evidence 6: *Reading "Extracts accurate and appropriate information from English texts to complete sentences*		

		ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.	*based on the reading".*		
			Evidence 7: *Writing "Make a summary about technical topics in English and relates them to the appropriate image".*		
			Evidencia 8: Matriz de riesgo "Identificar los peligros, valoración y determinación de controles de los riesgos".		
	Actividad de proyecto 8: Diseñar planes de contingencia para recorridos en contextos naturales y culturales.	**260201028-06:** Resolver contingencias presentadas en el desarrollo de la actividad de acuerdo con los planes establecidos. **260201020-06:** Asistir a las personas en eventualidades e imprevistos que	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia 1: Evaluación "Evaluar las contingencias y las técnicas de salvamento".		

		surjan en el desarrollo de la actividad de acuerdo con protocolos establecidos.	**Evidencia 2:** Certificado "Certificar formación complementaria de primeros auxilios".		
	Actividad de proyecto 9: Realizar recorridos en contextos naturales y culturales ejecutando el plan de acción de acuerdo a las rutas establecidas.	**260201020-04:** Comunicar a los usuarios las actividades a desarrollar, los atractivos y facilidades turísticas del recorrido, instrucciones y recomendaciones de acuerdo con el programa acordado. **260201020-05:** Acompañar a los usuarios en las diferentes actividades programadas de acuerdo con el protocolo de servicio. **260201020-07:** Despedir a los participantes de la actividad de acuerdo con los protocolos y las políticas de la	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia 1: Carpeta "Realizar alistamiento del recorrido".		
			Evidence 2: *Reading "Analyzes and reads technical texts in English to infer the meaning of a word or a sentence"*.		

		organización. **260201020-08:** Evaluar el servicio con los usuarios atendidos según políticas y protocolos institucionales. **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado de suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores. **260201028-07:** Controlar el cumplimiento de las actividades según el programa establecido.	***Evidence 3:*** *Workshop "Write a Tour Guide protocol in order to interact easily and spontaneously with native speakers".* **Evidencia 4:** Bitácora del guía de turismo "Ejecutar el recorrido guiado en la ruta elegida".		
Fase Control	**Actividad de proyecto 10:** Diseñar y aplicar herramientas de control y evaluación para actividades realizadas.	**260201003-02:** Verificar el cumplimiento del desarrollo del programa de acuerdo con normas, protocolos y metas establecidas. **260201003-04:** Elaborar informe del	Taller de la presencialidad.		

		desarrollo del programa turístico para el mejoramiento continuo de la actividad según políticas de la organización. **260201020-09:** Realizar la evaluación de la actividad de acuerdo con la política de la organización.	**Evidencia 1:** Informe "Presentar el informe final del recorrido".		131 horas

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Guianza Turística.
- **Código del Programa de Formación:** 634122.
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y operación integral de actividades guiadas en escenarios de patrimonio cultural y natural.
- **Fase del Proyecto:** Fase Planeación.
- **Actividad de Proyecto 5:** Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.
- **Competencia:**

  260201019: Preparar las actividades de guianza a desarrollar de acuerdo con lo contratado por el usuario.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201019-03: Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.

  260201019-06: Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

  240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

- **Competencia:**

  260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

  240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

- **Duración de la Guía:** 312 horas (1 mes y 9 días).

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se trabajará un **30 %** presencial y un **70 %** virtual. Esto significa que, para cada guía de proyecto, además del acompañamiento sincrónico en la plataforma, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial con los instructores. Para obtener información sobre los encuentros presenciales que se realizarán debe comunicarse con las diferentes sedes o centros de formación asignados en el país, los cuales le informarán sobre las fechas determinadas para estos encuentros.

Para el desarrollo de las actividades virtuales, contará en la plataforma con el acompañamiento directo (sesiones colaborativas) e indirecto del instructor o los instructores, por lo que deberá establecer un tiempo de dedicación para el estudio, la lectura y la construcción de las evidencias propuestas para esta actividad de proyecto, así podrá garantizar el logro de los objetivos de formación.

En el caso de esta guía de proyecto se tiene estimado trabajar aproximadamente (48 horas) presenciales, las cuales serán programadas en el centro de formación para lograr los resultados de aprendizaje asociados a esta **Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales**.

Para las actividades presenciales podrá contar con el acompañamiento del instructor o instructores, lo que permitirá ampliar información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje, y asimismo se realizará trabajo de campo para el desarrollo de los desempeños asociados a las competencias.

2. PRESENTACIÓN

Esta actividad de proyecto tiene como propósito que al finalizar usted adquiera los conocimientos necesarios para nutrir los guiones interpretativos, diálogos, recorridos y rutas turísticas, mediante la aplicación de técnicas para la elaboración de planes interpretativos y procesos para el diseño de rutas turísticas con elementos experienciales tanto en espacios culturales, como naturales, fortaleciendo los conocimientos necesarios para la prestación del servicio de la guianza.

De igual manera realizará actividades que fortalecerán el dominio del idioma inglés, aplicará técnicas de acondicionamiento físico aplicado a la guianza, asumirá actitudes críticas sobre problemas del sector empresarial y adquirirá herramientas para la resolución de conflictos en entornos laborales.

Durante la apropiación del material de formación y complementario, encontrará todos los conceptos necesarios para la realización de las evidencias solicitadas y obtendrá los insumos para la construcción del proyecto formativo.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En esta guía adquirirá de manera activa, participativa y colaborativa los conceptos suficientes para el manejo y la prestación del servicio de guianza, logrando alcanzar los siguientes resultados de aprendizaje:

260201019-03: Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.

260201019-06: Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

Nota: tenga en cuenta que antes de iniciar con el desarrollo de esta guía, debe comunicarse con su centro de formación para recibir información acerca de la programación de las sesiones de trabajo presenciales con el fin de asegurar su participación.

Para lograr dichos resultados, se propone la realización de las siguientes actividades de aprendizaje:

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

- **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.

- **Evidencia presencial:** Presentación “Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva”.

Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística, donde usted entregará cuatro evidencias:

- **Evidencia 1:** Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

- **Evidencia 2:** Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

- **Evidencia 3:** Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

- **Evidencia 4:** Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

- **Evidencia 5:** Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”. (Espera autorización del parque).

- ***Evidence 6:*** *Forum “Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions”.*

- ***Evidence 7:*** *Video “Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession”.*

- **Evidencia 8:** Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales”.

- **Evidencia 9:** Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

- **Evidencia 10:** Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Nota: para la consulta de algunos temas sobre “rutas turísticas” que encuentra en el material de formación, debe hallarse inscrito en el sistema de bibliotecas virtual del SENA; para ello descargue y consulte el material complementario “Instructivo de uso. Catálogo público en línea (OPAC)”.

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Informe de la presencialidad

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Para el desarrollo de las actividades presenciales de esta guía de proyecto, se tiene estimado trabajar aproximadamente 48 horas, las cuales serán programadas por el centro de formación; recuerde consultar con el instructor las fechas determinadas para estos encuentros y tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Revisar el cronograma de encuentros presenciales que se encuentra en la plataforma (LMS).

2. Informarse en el encuentro presencial sobre las actividades a desarrollar.

3. Tenga en cuenta las características de los encuentros presenciales, las cuales incluyen:

    - Sesiones de tutoría en el centro de formación para socializar los conocimientos que apoyan la parte técnica (fundamentos del plan interpretativo y diseño de rutas turísticas en entornos naturales y culturales).

    - Acompañamiento del instructor para el diseño y definición de la ruta.

    - Sustentación de las rutas para elegir la ruta definitiva: para el desarrollo de esta actividad los aprendices realizan la presentación de las 4 rutas diseñadas en grupo, con el objetivo de someterlas a evaluación y definir una sola que cumpla con los requerimientos de la evidencia. Para elegir la ruta se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

        - Descripción del recorrido (itinerario), objetivo, descripción de las actividades y puntos de interés, componentes innovadores de la ruta, temática y nombre comercial.

        - Realizar la presentación de las rutas de forma creativa e innovadora.

        - Proponer un método para evaluar las rutas, lo cual permita apoyar la decisión de la selección.

    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje para desarrollar los RAP básicos y transversales (inglés, cultura física, ética y emprendimiento).

4. Asistir a los encuentros presenciales y participar de las actividades propuestas por los instructores.

5. Descargue el “Formato informe de la presencialidad” que se encuentra en los materiales complementarios de esta actividad de proyecto y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

6. Envíe el informe de la presencialidad al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje, lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Formato informe de la presencialidad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Para el desarrollo de esta actividad los aprendices realizan la presentación de las cuatro rutas diseñadas en grupo en la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de esta misma actividad de proyecto, con el objetivo de someterlas a evaluación y definir una sola que cumpla con los requerimientos de la evidencia.

Para elegir la ruta se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- Descripción del recorrido (itinerario), objetivo, descripción de las actividades y puntos de interés, componentes innovadores de la ruta, temática y nombre comercial.
- Realizar la presentación de las rutas de forma creativa e innovadora.
- Proponer un método para evaluar las rutas que permita apoyar la decisión de la selección.

Para la entrega del informe de la sustentación tener en cuenta lo siguiente:

- Descargar el instrumento de evaluación de esta evidencia.
- Para la presentación: el instructor determinará el tiempo estimado para cada sustentación, el grupo debe solicitar con anterioridad las ayudas audiovisuales que requiere, la presentación debe ser lo más creativa y dinámica posible, todo el manejo del tema está a cargo del grupo que sustenta.
- El instructor aplicará el instrumento de evaluación, donde verificará que el aprendiz haya cumplido con todos los indicadores propuestos para la presentación.

- El aprendiz deberá enviar el instrumento de evaluación diligenciado por el instructor, como evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación y Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia presencial: Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".

3.1 Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística.

Conocer sobre los procesos para la elaboración de rutas y planes interpretativos, son actividades de alta importancia para el desempeño óptimo de un guía de turismo; el no poseer las competencias para ello puede ser una barrera para el desempeño en los contextos laborales, es decir, la elaboración de planes y rutas son fundamentales para el quehacer del guía, ya que lo conecta directamente con la planeación de productos turísticos.

Dada la importancia que tiene la interpretación del patrimonio y el diseño de rutas turísticas para la elaboración de productos turísticos de calidad y considerando las constantes exigencias de la demanda para este caso, resulta de gran importancia dotar al aprendiz de herramientas y procesos que le faciliten el manejo técnico, mediante una correcta comprensión de la interpretación del patrimonio de los planes interpretativos y mensajes para la elaboración de guiones interpretativos, al igual que del diseño de rutas turísticas con elementos experienciales.

De acuerdo con el anterior análisis y con el ánimo de seguir preparando el camino formativo, se requiere que participe en el **Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes"** y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

- ¿Qué entiende por interpretación del patrimonio?

- ¿Qué es para usted una planeación interpretativa?, y ¿cuáles son los guiones interpretativos?

- ¿Qué entiende por ruta turística?

Nota: las actividades descritas son de autorreflexión y autoconocimiento y tienen como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la actividad de proyecto. Por lo tanto, no son calificables.

Este foro se encuentra ubicado en la opción del menú principal: Foros de discusión / Foro de reflexión “Reconocimiento de saberes”.

Conceptualizar la planificación interpretativa

“La interpretación del patrimonio es el arte de revelar in situ el significado del legado natural y cultural al público que visita esos lugares en su tiempo libre” (Morales, 2001).

Las técnicas de interpretación son procesos metodológicos orientados a generar una conexión entre el visitante y el recurso o lugar visitado, de manera intelectual y emocional a través de la excitación de las emociones, sentidos y recuerdos, tanto de forma individual como grupal; de allí la importancia del guía de turismo en todo este proceso, pues es él quien realiza el proceso comunicativo de la interpretación.

El propósito de esta evidencia es consolidar los conceptos de la interpretación del patrimonio y de la planificación interpretativa que se encuentra en el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, mediante un mapa mental.

Tenga en cuenta que un mapa mental es un método para organizar ideas, ordenando la información a partir de una idea central, de la cual se irradia una serie de líneas curvas o ramas con ideas asociadas. Con este método podrá comprender los conceptos de interpretación patrimonial.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas” y el material complementario “Mapas mentales: herramienta para potenciar nuestra creatividad”, correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Descargue la Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa” y tenga en cuenta el listado de elementos que se necesitan para elaborar el mapa mental a mano.

3. Lea las recomendaciones e instrucciones dadas en la evidencia descargable para el desarrollo de esta evidencia.

4. Envíe las dos imágenes del mapa mental elaborado al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Mapas mentales: herramienta para potenciar nuestra creatividad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

Analizar la problemática del Páramo de Santurbán

Las situaciones problemáticas se consideran una circunstancia en la que se genera un obstáculo al desarrollo normal de las actividades, requiriendo de una solución acorde a las exigencias de la actividad, en este caso el turismo; la resolución de problemas es un instrumento de la metodología heurística capaz de descubrir e interrelacionar el pensamiento crítico, reflexivo, con la creatividad y la capacidad de inventiva necesaria para identificar la complejidad de los problemas e implementar su transformación.

Es importante que el guía de turismo desarrolle la capacidad de analizar e interpretar situaciones problemáticas presentadas en el campo productivo, ya que esto le permitirá aportar al mejoramiento social y productivo de las zonas turísticas del país.

El propósito de esta evidencia es desarrollar los conocimientos, habilidades y destrezas del guía de turismo, los cuales le ayudarán a incentivar la capacidad crítica, argumentativa y creativa, que complementadas con las vivencias en la labor del día a día, permitirán llegar a la identificación y comprensión de los problemas, proponiendo soluciones para la resolución de los mismos.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia es necesario que realice los siguientes puntos:

1. Consulte el material de formación denominado “Resolución de problemas”, donde encontrará pautas que le permitirán identificar y comprender situaciones problemáticas.

2. Descargue la Evidencia 2: Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

3. Lea y analice el caso “Paramo de Santurbán” que se encuentra en la evidencia descargable.

4. Partiendo del análisis que realizó, desarrolle los puntos que se plantean allí.

5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación "Resolución de problemas", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".

Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas

Como se mencionó anteriormente, la resolución de problemas es un proceso para abordar situaciones problemáticas, reflexionar sobre ellas, e implementar las estrategias necesarias para cambiarlas; la importancia de este procedimiento consiste en que se enfoque la atención hacia la aplicación de razonamientos que involucren la deducción, argumentación, y en el admitir diferentes puntos de vista, los cuales permitan ir en busca de patrones y generalizaciones para la resolución de problemas que se hayan identificado.

El propósito de esta evidencia se centra en que el aprendiz potencie sus habilidades y destrezas para la resolución de situaciones problema, argumentando y acogiendo objetivamente los criterios y los distintos puntos de vista planteados por sus compañeros, sustentando objetivamente su posición frente a la situación problema presentada en el campo social y productivo.

Para el desarrollo de esta evidencia, debe tener en cuenta lo siguiente:

Consulte el material de formación denominado "Resolución de problemas" y el material complementario "¿Cómo hacer una buena argumentación?", disponible en esta actividad de proyecto; posteriormente, participe en el foro, atendiendo el siguiente procedimiento para su participación.

- Comparta en el foro el producto de la Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán", desarrollado anteriormente.

- Revise los productos que sus compañeros subieron al foro, entre ellos seleccione uno (lea y analice el documento); posteriormente dé clic sobre el botón “Responder” de la publicación seleccionada y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:
    - ¿Considera que su compañero identificó correctamente el problema?
    - ¿Cree que su compañero planteó bien el problema?
    - ¿Su compañero diseñó correctamente la estrategia a seguir?
    - ¿Considera que la estrategia definida por su compañero es la más coherente?
    - ¿En su opinión, su compañero implementó bien el plan de acción?
    - ¿Cómo califica usted los resultados obtenidos con la estrategia empleada?

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Resolución de problemas”, material complementario “¿Cómo hacer una buena argumentación?”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Consolidar un trabajo de equipo idóneo

Trabajar en equipo es una competencia laboral esencial, más para un futuro Tecnólogo en Guianza Turística, ya que su labor diaria requiere del apoyo de diferentes personas con diversos roles, los cuales permiten el alcance de las metas propuestas; de allí, la necesidad de abordar el tema de trabajo en equipo y de resolución de conflictos.

Esta actividad busca que usted como aprendiz apropie los conceptos del material de formación, por lo que se le planteará una serie de situaciones en las que usted deberá aplicar lo visto.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia debe distribuir características o cualidades de cada uno de los miembros del equipo según sus funciones con el fin de armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para el desarrollo de esta evidencia es necesario que:

1. Consulte el material de formación denominado “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, que retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema 5 “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”, y que además realice consultas relacionadas, ya sea por diferentes fuentes (confiables) o por medio del sistema de bibliotecas SENA.

2. Descargue la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” y desarrolle los puntos que se describen allí.

3. Asuma el papel de líder de un equipo de trabajo y distribuya de manera equilibrada las características o cualidades según las funciones que cada uno de los integrantes del equipo deba asumir, justifique la selección de los roles y establezca pautas para realizar un excelente trabajo en equipo.

4. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

3.2 Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy

La planificación interpretativa es un proceso de análisis donde se identifican las oportunidades o necesidades interpretativas de los recursos naturales y culturales de un territorio; de ahí surge el plan interpretativo, el cual está dirigido hacia la satisfacción de esas necesidades.

Esta evidencia pretende que a través de un plan interpretativo se puedan identificar los elementos que lo conforman y así adquirir las capacidades necesarias para participar en la elaboración de los mismos. A partir de este plan interpretativo, se elaborarán los guiones que se abordarán más adelante:

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas” y el material complementario “Plan interpretativo del Parque Nacional Natural el Cocuy”.

2. Descargue la Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy” y desarrolle lo que allí se indica.

3. Con base en el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy elaborado por Jon Kohl, identifique los componentes que lo constituyen y tenga en cuenta el proceso para la elaboración de un plan interpretativo, tal y como se expone en la evidencia descargable.

4. Consolide en un documento escrito el desarrollo de todos los puntos de la evidencia y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Plan interpretativo del Parque Nacional Natural el Cocuy”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”.

Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions

During many years, some of the most beautiful natural places in Colombia were a privilege for just a few of intrepid adventurers who dared to enter to the jungle or traveled long distances into the unknown. Now that the word peace has become a familiar concept in rural places, those hidden natural treasures hold a great potential for tourism to foreign people. Due to the increasing tourism market that includes traditional and well-known destinations from Colombia, it's necessary to know exclusive destinations to offer different choices to clients; teamwork is a key element to build routes with new destinations to the market.

The purpose of this evidence is to promote the writing of scripts that prepare future tour guides to describe these natural treasures to foreign people. Once the tour guide learns how to describe with words the sensations of being in natural and cultural destinations, he or she will be ready to interpret and offer a tour guide in order to communicate relevant information to people who want to know our country.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "How to design a tourist route and a guiding script" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please read these complementary materials to give the apprentice a clear view of how to write a cultural script for tour guiding. The documents are:*

    - *"10 top tips for museum interpretation".*

    - *"Writing effective museum text".*

    - *"Short destinations descriptions".*

3. *Write a short presentation to introduce yourself to your partners, describe the place you are living, some information about your family, your current job and your hobbies.*

4. *Then, write a brief natural and cultural script about one natural destination and one cultural destination in Colombia you want to go and explain your reason to visit those places. Include pictures from the internet as a visual help.*

5. *After the presentation of you and your dream destinations, write a comment to two different partners as a reply on the forum. Please, give suggestions about the destinations, including access, equipment, and special attractions you can find in the natural or cultural destination they chose. Use the next grammatical topics:*

    - *Have to / don't have to.*

- *Reflexive pronouns.*
- *Infinite pronouns.*
- *Adjectives with -ed and –ing.*

Environment required: *Virtual Learning Environment*.

Materials: *computer, internet, training material "How to design a tourist route and a guiding script", complementary material "10 top tips for museum interpretation", "Writing effective museum text", "Short destinations descriptions", glossary and SENA library*.

Evidence 6: *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / *Evidence 6: Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions"*.

Design a tourist route with cultural and natural destinations to provide logical explanations about your profession

The tourist guide program provides the apprentice, in a didactic and precise way, with the necessary tools to develop quality materials that will allow his or her future clients to recognize and value the natural spaces of the Colombian geography. These materials can be of diverse nature, including audiovisual, written and acoustic resources that recreate and enhance the didactic value of each environment.

By developing this evidence, we seek to rescue the intrinsic value of the natural landscapes that decorate this beautiful country. Also, the intention is to build communication through multimedia platforms with other tour guides, in order to cooperate and improve social skills. Interaction with your partners is essential to develop reasoning points, to give advices and suggestions.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "How to design a tourist route and a guiding script" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*
2. *After analyzing the materials content, please read these complementary materials, to give the apprentice a clear view of how to write a cultural script for tour guiding. The documents are:*

- *"10 top tips for museum interpretation".*
- *"Writing effective museum text".*
- *"Short destinations descriptions".*

3. *Choose the two destinations you wrote about in the previous evidence, and add three cultural and natural destinations in Colombia from the options that your partners wrote in the forum, which may include museums, natural parks, archaeological destinations, architecture and important buildings such as churches, old houses, and towns declared as cultural heritage, include pictures from the internet as a visual help. Write a description of more than one hundred words and less than three hundred words about each one of the cultural destinations you chose. Give reasons to go there with a tour group. You can write interesting facts, historical data, fun stories, how to get there, dates, historical characters that were involved in those places. Please, try not to repeat the destinations your other partners wrote. Use the next grammatical topics:*
   - *Have to / don't have to.*
   - *Reflexive pronouns.*
   - *Infinite pronouns.*
   - *Adjectives with -ed and –ing.*
4. *Finally, make a video where you create a tour route with all the five descriptions you have chosen where you include natural and cultural destinations in Colombia. Use a map to include the route, pictures from the internet about these cultural places.*
5. *Send to the instructor the video file in .mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

***Environment required**: Virtual Learning Environment.*

***Materials:** computer, internet, training material "How to design a tourist route and a guiding script", complementary material "10 top tips for museum interpretation", "Writing effective museum text", "Short destinations descriptions", glossary and SENA library.*

***Evidence 7:** Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido

para entornos culturales y naturales / *Evidence 7: Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession"*.

Diseñar la ruta turística en entornos naturales y culturales

El diseño de rutas turísticas es un proceso de producción que requiere métodos y herramientas para su elaboración; sin este, todo lo que se encuentre al interior del territorio son elementos del turismo aislados, que no ejercen sinergias entre ellos, que no se apalancan, dificultando la distribución del producto y el fortalecimiento del destino.

El propósito de esta evidencia, es que por medio de un taller, apropie los conceptos y elementos del material de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", con la finalidad de que pueda elaborar paso a paso, una ruta turística.

Se recomienda llevar el taller en el orden que se le indica a continuación, tenga en cuenta que lo que aquí se plantea es una propuesta de forma, lo importante es el desarrollo de las actividades, sin embargo, intente ajustarse al orden propuesto.

Para el desarrollo de esta evidencia utilice su creatividad y tenga en cuenta los siguientes puntos:

1. Descargue la Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".

2. Esta evidencia está planteada para trabajarse de manera grupal, así que siga atentamente las instrucciones para conformar un grupo de trabajo en la plataforma, tal y como se indica en la evidencia descargable.

3. Con su grupo de trabajo conformado, resuelvan todos los puntos del taller que se encuentran indicados en la evidencia descargable.

4. Una vez desarrollado el taller, uno de los integrantes deberá enviar el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje (con la portada indicando los nombres de los integrantes del grupo).

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", "Recursos para la guianza turística" de la actividad de proyecto 4, material complementario "Guía para una participación exitosa en un grupo de trabajo", Evidencia 2: Formato "Elaborar el inventario de recursos y atractivos turísticos de un área de su departamento" de la actividad de proyecto 2, Evidencia 7: Mapeo "Relacionar elementos geográficos y de biodiversidad en un territorio" de la actividad de proyecto 2, Evidencia 6: Presentación "Caracterizar los prestadores de servicios

turísticos" de la actividad de proyecto 4, "Ruta de las evidencias técnicas", ubicado en el botón del menú principal "Tutoriales", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales.

Aplicar técnicas de cultura física

Es reconocida la importancia que tiene la cultura física y el deporte para el ser humano y la sociedad. Actualmente aplicar técnicas de cultura física, es sinónimo de mejoramiento de la calidad de vida y de la expresión corporal, de los factores fundamentales en los diferentes ámbitos de la vida como lo es el cultural, el social, el personal, el desempeño laboral, entre otros.

Es vital que el ser humano cuide su salud realizando prácticas de actividad física y de acondicionamiento, además de tener una buena alimentación, eliminando el consumo de cigarrillo y alcohol para evitar enfermedades crónicas que desmejoran la calidad de vida de las personas, siendo responsabilidad de cada quien cuidarse (autocuidado). Las prácticas de cultura física y cuidados personales de la salud son denominadas actividades de promoción y prevención, son de bajo costo y de gran efectividad para preservar y conservar la vitalidad en las funciones orgánicas de los individuos.

En este sentido, el propósito de esta evidencia es que use instrumentos como: test de acondicionamiento físico y ficha antropométrica para determinar las condiciones físicas de una persona y así establecer estrategias de actividad física, deportiva y recreativa para favorecer la salud y mantener la capacidad productiva como guía turístico de una forma sana y natural.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación "Técnicas de cultura física en el desempeño laboral" correspondiente a esta actividad de proyecto.

2. Apóyese además en los siguientes materiales complementarios, en los cuales encontrará información sobre cómo debe realizar la toma de pulso o la frecuencia cardíaca, así como información sobre la realización del test del escalón:

    - Baremo del test de resistencia: "Course Navette".

- Batería de test de aptitud física del departamento de educación física I.E.S Gabriel Alonso de Herrera.
- Pruebas (tests) de valoración de la condición física.

3. Reúna los siguientes elementos que son necesarios para aplicar el test de acondicionamiento físico y la ficha antropométrica:
   - Cinta métrica.
   - Balanza.
   - Cronómetro.
   - Balón.
   - Lápiz.
4. Descargue la Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral” y desarrolle lo que allí se indica.
5. Para el desarrollo de esta evidencia es necesario que seleccione una persona (familiar o amigo) a la cual le pueda aplicar y diligenciar el formato “Test de acondicionamiento físico” y la “Ficha antropométrica” que se encuentra en la evidencia descargable.
6. Teniendo en cuenta los resultados del test de acondicionamiento físico y de la ficha antropométrica, los cuales le permitirán ver la condición física de la persona, identifique al menos dos ejercicios de acondicionamiento físico y dos métodos de entrenamiento físico que le permitan reforzar y mejorar las condiciones físicas de su familiar o amigo.
7. Una vez identificados los ejercicios, elabore una cartilla que permita mostrar un plan de acondicionamiento físico, en el cual pueda garantizar de forma creativa y recreativa, actividades deportivas y pausas activas que generen técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales, los cuales disminuyan las enfermedades en los contextos sociales y productivos del guía de turismo, teniendo en cuenta la naturaleza y la complejidad del desempeño laboral.
8. Para realizar la cartilla tenga en cuenta que esta puede ser hecha a mano, aunque se sugiere consultar sobre herramientas web que permitan generar este material didáctico; igualmente puede elaborarla con la herramienta ofimática de su preferencia.

9. Envíe la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Técnicas de cultura física en el desempeño laboral” y los materiales complementarios “Baremo del test de resistencia: “Course Navette”, “Batería de test de aptitud física del departamento de educación física I.E.S Gabriel Alonso de Herrera”, “Pruebas (tests) de valoración de la condición física”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

Resolver conflictos con el equipo de trabajo

El trabajo en equipo representa retos constantes, entre ellos los roces que se generan en ocasiones entre los miembros de un equipo; hay que tener claridad sobre cómo abordar dichas situaciones para que no se conviertan en conflictos que vayan en contravía del equipo.

Por esta razón esta actividad busca que usted aplique los conceptos del material de formación, logrando así armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”; además retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 denominado “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”.

2. Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” de esta guía de proyecto, recuerde que en dicha evidencia el grupo que usted conformó tiene unos roles concretos que se deben llevar a cabo y que están descritos en la evidencia descargable.

3. Como líder del grupo se le presentan unas situaciones, léalas con atención en la evidencia descargable.

4. Como estrategia para abordar lo sucedido, usted ha decidido citar al grupo a una reunión, con el objetivo de sensibilizarlos e invitarlos a reflexionar sobre lo que está sucediendo y resolver de esta manera las situaciones que se presentaron; para esto elabore una presentación donde se muestre la importancia de tener armonía en un grupo de trabajo. Es necesario que sea muy creativo y que busque que su presentación genere un impacto positivo en el grupo.

   Dentro de los temas que deberá abordar en la presentación están:

   - Qué es un equipo de trabajo y su importancia.
   - Las acciones que efectuará como líder frente a cada una de las situaciones.
   - Las herramientas de la resolución de conflictos que aplicará para resolver cada caso.
   - Estrategias que usará para que el equipo funcione de una mejor manera.
   - Acciones preventivas que puede aplicar para que no se repitan estas situaciones.

   La presentación debe contener lo siguiente:

   - Portada.
   - Introducción.
   - Desarrollo con los temas que debe abordar (manejo apropiado de las situaciones planteadas).
   - Conclusiones.

5. Desarrolle la presentación con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, material de formación “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción del guía” de la actividad de proyecto 3, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

5. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	• Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico. • Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales. • Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. • Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia. • Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas	**Lista de verificación:** Informe.

	de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar. • Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado. • Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate. • Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión. • Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan. • Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de	

	acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral. • Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.	
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".	Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.	**Lista de chequeo:** Presentación.
Evidencia de conocimiento: **Evidencia 1:** Mapa mental "Conceptualizar la planificación interpretativa".	Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico.	**Lista de verificación:** Mapa mental.
Evidencia de producto: **Evidencia 2:** Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".	Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas, según los requerimientos de los	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

	contextos productivos y sociales.	
Evidencia de conocimiento: **Evidencia 3:** Foro "Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas".	Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas, según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.	**Lista de chequeo:** Foro.
Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller "Consolidar un equipo de trabajo idóneo".	Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 5:** Estudio de caso "Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy".	Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.
Evidencia de conocimiento: ***Evidence 6:*** *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*	• Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado. • Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés.	**Lista de chequeo:** Foro.
Evidencia de desempeño: ***Evidence 7:*** *Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your*	• Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate.	**Lista de chequeo:** Video.

profession".	• Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión.	
Evidencia de producto: **Evidencia 8:** Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".	Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 9:** Cartilla "Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral".	• Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.	**Lista de verificación:** Cartilla.
Evidencia de producto: **Evidencia 10:** Presentación	Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.	**Lista de verificación:** Presentación.

"Resolver conflictos con el equipo de trabajo".		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Accomplisher: *A person who accomplishes; an achiever.*

Adverts: *Advertisement, ad, announcement, notice, commercial.*

Assess: *Evaluate or estimate the nature, ability, or quality.*

Atractivo turístico: lugar, bien o característica específica, tangible o intangible, que tiene el poder de atraer al turista y motivar su desplazamiento. Puede ser de tipo natural (creados sin la intervención humana) o cultural (creados por el hombre).

Atributos tangibles: características físicas del recurso, rasgo o lugar. Son las características materiales que se pueden percibir a través de los sentidos. También se consideran como elementos tangibles a personas, eventos, fechas, medidas, nombres, entre otros.

Briefcase: *A flat, rectangular container, typically made of leather, for carrying books and papers. Synonyms: Portfolio, briefbag, attache case.*

Centro de interpretación: es un equipamiento que cuenta con medios expositivos (en una o varias dependencias) para revelar el significado de algún patrimonio local, y que aplica la metodología de la interpretación en sus estrategias de comunicación al público.

Circuito: ruta turística que, abarcando diferentes atractivos o sitios turísticos, tiene como punto final el lugar donde se originó el paseo o viaje (por lo general). Son rutas turísticas que vinculan diversos puntos de atractivo histórico, cultural, arqueológico, ecológico, rural, entre otros, en las cuales, a través de la programación se combina elementos de transporte y facilitación para poder ofrecerlos a los clientes. Comprende los servicios de transporte, alojamiento, alimentos, recreación o entretenimiento y servicios complementarios.

Cognitive: *Of or being or relating to or involving cognition; cognitive psychology; cognitive style.*

Colloquial: *Typical of oral and everyday conversation (voice, phrase, language, etc.).*

Conceptos intangibles: son ideas abstractas que surgen a partir de (o enlazan con) los atributos tangibles del recurso, como procesos, relaciones, sentimientos, valores y creencias.

Conceptos universales: ideas intangibles que enlazan con el recurso tangible, con un nivel de relevancia superior para los visitantes. Surgen de los intangibles y son conceptos más elevados, importantes para una amplia mayoría de visitantes. Los conceptos universales expresan con más profundidad qué representa ese recurso para el visitante.

Cryptic: *Enigmatic, dark, difficult to understand.*

Cultural: *Of or related to culture.*

Current events: *News is the communication of information on current events which is presented by print, broadcast, internet, or word of mouth to a third party or mass audience.*

Destino: lugar visitado durante un viaje. Puede definirse como el punto más alejado de la residencia habitual visitada (destino de distancia), el lugar donde se ha pasado la mayor parte del tiempo (destino principal), o el lugar que el visitante concibe como el más importante que ha visitado (destino de motivación).

Drawings: *A picture or diagram made with a pencil, pen, or crayon rather than paint, especially one drawn in monochrome.*

Equipamientos de interpretación (o instalaciones interpretativas): son las infraestructuras y los soportes materiales, fijos o móviles, de diverso grado de complejidad, para atender al visitante. Por sí solos no entregan interpretación. No obstante, los equipamientos interpretativos deben contar con medios o servicios interpretativos, en cuyo caso sí habrá entrega de un mensaje en ellos. Equipamientos fijos para la interpretación son (ejemplos): un centro de visitantes, itinerarios o senderos autoguiados, miradores de paisaje, observatorios de aves, construcciones y sitios musealizados, entre otros, dotados de mensajes interpretativos. Y los equipamientos móviles para la interpretación son unidades móviles, modulares, transportables, para utilizar dentro del perímetro de un espacio de interés patrimonial o su zona de influencia.

Estructura: llamada planta turística, está conformada por las edificaciones, instalaciones y organizaciones públicas y privadas que se dirigen a la satisfacción del consumidor o usuario del servicio turístico, durante la comercialización, venta, producción y realización del mismo.

Exposición interpretativa: es la representación de ideas y hechos mediante la utilización de soportes ilustrativos, gráficos, participativos o con efectos especiales. Son aparatos, artilugios o escenificaciones que pueden contener objetos reales o réplicas (a diversa escala), y siempre transmiten un mensaje atractivo, breve, claro y directo, por sí mismos o mediante textos, mensajes grabados, o la intervención de personas (que forman parte de la exposición). Exposición es un término utilizado indistintamente para referirse a una unidad expositiva (una exhibición o módulo) o al conjunto de unidades

expositivas dentro de un recinto. Muchos tratamientos museográficos son equivalentes a exposiciones interpretativas.

Flooded meadows: *A piece of low ground near a river that is covered or submerged with water.*

Foot-paths: *A path for people to walk along, especially one in the countryside.*

Gather: *Come together; assemble or accumulate.*

Hiking: *Walk for a long distance, especially across country or in the woods.*

Hillsides: *The sloping side of a hill.*

Impromptu: *Done without being planned, organized, or rehearsed.*

Infraestructura: comprende el conjunto de obras, servicios e instalaciones que constituyen la base para promover el desarrollo socioeconómico en general de la comunidad. Respecto al turismo la infraestructura es primordial para impulsar el desarrollo de actividades que necesitan de servicios básicos (suministro de energía eléctrica, agua, desagüe, desecho de desperdicios, entre otros), servicios públicos (transporte, seguridad, ornato), vías de acceso y telecomunicaciones.

Interpretación ambiental: es la antigua denominación de la interpretación y hoy en día se suele utilizar para hacer referencia a la intervención interpretativa en el medio físico biológico, aunque predomina más la expresión del patrimonio.

Interpretación ambulante: es un programa en el que el intérprete se desplaza por una zona asignada, generalmente donde se congrega un gran número de personas para realizar interpretación espontánea. Este invita al público a asistir a programas, discute problemas generales e interpreta espontáneamente los recursos del sitio sobre la base del contacto persona a persona. Puede utilizar como foco de atracción un telescopio orientado hacia algún rasgo particular e invitar a la gente a observar; también puede usarse como pretexto el repartir folletos, ofrecer pegatinas, entre otros.

Interpretación espontánea: actividad en la que un intérprete establece contacto con el público de tal forma que ese encuentro parece casual, y a partir de una conversación informal realiza interpretación en un tono familiar y distendido, en unos pocos minutos. Puede ser el intérprete quien inicie el contacto con los visitantes, o ser ellos quienes que se acerquen al intérprete.

Interpretación temática: un tipo de intervención interpretativa que se fundamenta en la estrategia y el empleo de un tema interpretativo, una idea central que da cohesión a todo el mensaje.

Interpretation: *Explanation of the meaning of something; conception or personal vision; translation from one language to another.*

Itinerario: ruta que se sigue para llegar a un lugar, es la dirección y descripción de un camino con expresión de los lugares, accidentes, paradas, distancias, entre otros, que existen a lo largo de él. En él se incluye la lista de datos referentes a un viaje.

Itinerario (recorrido o sendero) interpretativo: es un recorrido por una ruta preestablecida, a lo largo de la cual el público recibe un mensaje significativo y ameno acerca de los valores de los rasgos más sobresalientes. El mensaje puede ser entregado por un guía intérprete (recorrido guiado), o por medios no atendidos por personal (sendero autoguiado, mediante sistemas de audio, folletos, señales y letreros, principalmente).

Itinerary: *A list of a tour's schedule and major travel elements.*

Lecture: *An educational talk to an audience, especially to students in a university or college.*

Medios interactivos: son aquellos que permiten que el visitante elija y 'navegue' entre varias opciones, que varían su presentación de acuerdo con lo que los diseñadores presuponen sobre las preguntas, respuestas y necesidades del visitante. La interactividad, como acción recíproca entre dos partes, debe permitir que exista la posibilidad de que dos sujetos se comuniquen.

Medios interpretativos: son los vehículos a través de los cuales se transmite un mensaje interpretativo al visitante. Pueden ser "atendidos por personal", que contemplan una interacción entre el público y una persona que es guía o intérprete; o bien, "no atendidos", es decir, aquellos servicios que no utilizan personal directamente, sino objetos, artilugios o aparatos. (A estos últimos también se les denomina medios autónomos o autoguiados).

Medios participativos: son dispositivos o artilugios diseñados de tal forma que, para acceder al mensaje o a parte de él, el visitante tiene que realizar una acción física. La participación intelectual se da cuando la activación del artilugio evoca, ilustra o presenta un mensaje, provocando una respuesta mental o haciendo reflexionar al público, sea a través de una pregunta, de un comentario o de otro efecto que provoque el pensamiento.

Museographic: *A set of techniques or practices related to the operation of a museum.*

Museological: *Science that deals with the museum, its history, its influence on society, conservation techniques and cataloguing.*

Paquete turístico: conjunto de bienes y servicios turísticos que se venden al viajero por medio de las agencias de viaje o de las líneas áreas. Comprende, por lo general, servicios de transporte, alojamiento, alimentación, recreación y excursiones, los cuales

se comercializan como un solo producto o marca y se vende con un precio unitario (dentro del paquete) en un tiempo determinado.

Producto turístico: es el conjunto de bienes y servicios que son utilizados para el consumo turístico por grupos determinados de consumidores. El Instituto Interamericano de Turismo lo define como una oferta de servicios que se venden al viajero. El producto turístico está compuesto por una serie de elementos tangibles e intangibles que generan satisfacción turística, que a efectos de consumo por parte del turista, ocurre en varias etapas sucesivas y temporalmente variadas. Para el turista es aquel que cubre una experiencia de viajes desde que sale de su residencia hasta que regresa, constituyendo una experiencia turística integral, heterogénea y única.

Provocación: en interpretación se refiere a la acción de provocar el pensamiento y estimular la reflexión en el público, como un efecto del mensaje, principalmente del tema.

Puesta en valor: concepto referido a la protección, conservación y utilización del patrimonio cultural y natural, comprendiendo tanto los monumentos, como los bienes o muebles de determinada localidad.

Quotation: *A group of words taken from a text or speech and repeated by someone other than the original author or speaker.*

Rasgos con potencial interpretativo: son los objetos, animales (o sus rastros), sitios, construcciones, paisajes, entre otros, que poseen un valor patrimonial y que merecen ser 'interpretados' al público, siempre y cuando no se afecte al rasgo en cuestión, a la seguridad del público ni a la calidad de la visita.

Recursos con potencial interpretativo: igual a rasgos con potencial interpretativo. Aunque la palabra recurso implica algo más que objetos o lugares y puede aplicarse a personas, al patrimonio intangible y a oportunidades específicas para la interpretación.

Relevancia: es el grado en el cual el mensaje conecta de manera personal con el visitante, aludiendo a él o ella, realizando analogías y comparaciones, utilizando ejemplos pertinentes, conteniendo con conceptos universales y cualquier otra técnica que ayude a tocar el ego del público visitante.

Relevant: *Important, significant; outstanding, excellent.*

Rótulo interpretativo: superficie de tamaño y diseño variables, en la que se integra un mensaje interpretativo con texto o ilustraciones. Otras denominaciones: paneles, carteles, señales, letreros, cédulas, entre otras.

Ruta: se deriva del latín rupta y luego del francés route. Recorrido, dirección, camino o itinerario que se sigue para un propósito. En ella se enlazan una serie de atractivos y servicios turísticos y complementarios.

Ruta de tránsito: está constituida por ciertos servicios y facilidades, especialmente de acceso y movilización, los cuales permiten el transporte y los desplazamientos del turista.

Ruta histórica: por lo general forman parte de productos de turismo cultural y están basadas en temas del patrimonio cultural. El tema de las rutas históricas se refiere a los personajes ilustres, los artistas o incluso a los monumentos particulares del patrimonio construido de una tierra. En su mayoría, están señalizadas sobre el terreno o delante del monumento en cuestión.

Scientific: *From science or related to it. That is dedicated to the study or practice of a science.*

Screenplay: *Written outline of a topic to be presented or developed. A text in which the necessary aspects of a topic are explained in detail.*

Servicio de interpretación: es una denominación interna para la unidad de gestión que engloba a todas las actuaciones y funciones relativas a la interpretación. El componente fundamental lo constituyen los trabajadores del servicio.

Servicios interpretativos: dentro de este concepto quedan comprendidos los medios de comunicación, las estructuras, los programas, las tareas y la organización de la administración de un área o lugar, para transmitir el significado del sitio al público de forma interpretativa.

Servicios turísticos: actividades o beneficios que son ofrecidos en venta a los turistas o a los proveedores de estos. Si bien son básicamente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo, su prestación es facilitada por un adecuado equipamiento turístico. Entre los principales servicios turísticos se incluye el alojamiento, la alimentación, la organización de viajes y las excursiones guiadas, entre otros.

Skillful: *Possessing or exercising skill; expert, proficient.*

Slippery: *(Of a surface or object); difficult to hold firmly or stand on because it is smooth, wet, or slimy.*

Speech: *A person's style of speaking talk, oration, tongue, address, language, discourse.*

Técnica interpretativa: es la aplicación de una idea, truco, estrategia o estilo, para mejorar la efectividad en la captación del mensaje interpretativo, y conseguir así que este proceso sea más ameno y gratificante para el público. Por ejemplo: invitar a la participación (física e intelectual), estimular el uso de los sentidos, uso del humor, uso de analogías y comparaciones, misterio, suspenso, aludir directamente al visitante, entre otros. En alguna literatura se le denomina también vehículo.

Tema interpretativo: también denominado oración-tema. Aunque con frecuencia tema y tópico se usen como sinónimos, en el contexto de la interpretación del patrimonio no son equivalentes. El tema es una idea o punto principal de un programa que, por medio de una frase adecuada, el intérprete hace llegar al público para que éste comprenda la esencia o la idea fundamental del recurso patrimonial. El tema da cohesión a todo el mensaje, y sirve de referente para que el público sepa en todo momento de qué va la presentación o cuál es el punto central del programa. Se redacta (o se expresa verbalmente) como si fuese un titular de prensa, es decir, con sujeto, verbo y predicado (oración gramatical). En muchos casos los temas se pueden utilizar como títulos. Otra opción es que los títulos sean una frase interesante (impactante, sugerente, provocativa) que evoque el tema.

Tópico interpretativo: se refiere a la materia o los conceptos a tratar en una presentación interpretativa, por ejemplo: fauna, agua, paleolítico inferior, agricultura tradicional, arquitectura mudéjar. Con un tratamiento interpretativo, los tópicos se desarrollan en oración-tema, con sus correspondientes subtemas, porque el tópico por sí solo no transmite una idea completa.

Tour route: *A scenic route, tourist road, tourist route, theme route, or scenic byway is a specially designated road or waterway that travels through an area of natural or cultural beauty.*

Traffic jams: *Road traffic at or near a standstill because of road construction, an accident, or heavy congestion.*

Visual aids: *An item of illustrative matter, such as a film, slide, or model, designed to supplement written or spoken information so that it can be understood more easily.*

Wet: *Covered or saturated with water or another liquid.*

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ángel, C. (2013). *Técnicas de guianza interpretación de patrimonio.* Recuperado de http://www.mincit.gov.co

Arango, L. (2015). *Integración de actividades turísticas experienciales de los municipios del occidente de Caldas a la oferta turística del departamento*. Manizales.

Asociación para la Interpretación del Patrimonio. (2012). *Interpretación*. Recuperado de http://www.interpretaciondelpatrimonio.com/

Chan, N. (2005). *Circuitos turísticos, programación y cotización*. Buenos Aires: Ediciones turísticas.

Ham, S. (2013). *Interpretation, making a difference on purpose*. Golden: Fulcrum Publishing.

Icomos. (2008). *Carta Icomos para interpretación y presentación de sitios de patrimonio cultural*. Recuperado de https://www.icomos.org/fr/

Marrero, E. (2014). *Guion metodológico para el guiaje turístico: excursión dos ciudades coloniales de la AA.VV Gaviota Tours Centro*. Trabajo de grado no publicado, Universidad Central "Marta Abreu" de las Villas, Santa Clara.

Ministerio del Ambiente del Perú. (2013). *La interpretación del patrimonio natural y cultural, una visión intercultural y participativa*. Recuperado de http://www.minam.gob.pe/

Morales, J. (2001). *Guía práctica para la interpretación del patrimonio.* Andalucía: Consejería de Cultura.

Osorio, C. (2017). *Valoración de la satisfacción, el desempeño y la imagen del destino por los guías de turismo*. Trabajo de grado no publicado, Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

Otto, J. y Ritchie, B. (1996). The service experience in tourism. *Tourism Management*, *17*(3), 165-174.

Pine y Gilmore. (1999). *The experience economy*. Boston: Updated Edition.

Programa Leonardo Da Vinci in Nature. (2006). *La interpretación de la naturaleza y del medio rural*. León: autor.

Ríos, A. y Rubilar, N. (2006). *Diseño y comercialización de la ruta de la ecoaventura, ensenada, Chile.* Trabajo de grado no publicado, Universidad Austral de Chile. Valdivia.

Servicio de Parques Nacionales. (2007). *Bases de la interpretación*. Recuperado de https://artesanosdeltiempo.wordpress.com/

Tilden, F. (1957). *Interpreting our heritage*. North Carolina: The University of North Carolina Press.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Adriana Milena Mesa	Líder Expertos técnicos	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	Septiembre de 2017
	Lina Eugenia Arango Narváez	Experta técnica	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	
	Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Cesar Hernández Flórez	Experto técnico	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos Regional Santander	
	Julián David Mejía Vargas	Experto técnico	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital.	
	Diana Marcela Mora Castañeda	Asesora red de hotelería y turismo	Grupo de Producción Curricular. Dirección de Formación Profesional Integral. Dirección General	
	Diego Fernando Garcés Gil	Instructor de turismo - líder nacional de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Jorge Eduardo Atehortúa López	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	José Fernando Miranda Gómez	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	

	Carolina Hernández Vargas	Instructora de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Raúl Javier Hernández Salgado	Instructor de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Alejandro Castellanos	Instructor de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Tolima	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Diana Carolina León Romero	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío	Septiembre de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos.
	Gloria Amparo Escudero López	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío		
	Rachman Bustillo Martínez	Guionista	Línea de producción Quindío		Revisión y ajustes de estilo y referencias.

Actividad de proyecto 5

Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y la demanda turística.

Analizar la problemática del Páramo de Santurbán

Las situaciones problemáticas se consideran una circunstancia en la que se genera un obstáculo al desarrollo normal de las actividades, requiriendo de una solución acorde a las exigencias de la actividad, en este caso el turismo; la resolución de problemas es un instrumento de la metodología heurística capaz de descubrir e interrelacionar el pensamiento crítico, reflexivo, con la creatividad y la capacidad de inventiva necesaria para identificar la complejidad de los problemas e implementar su transformación.

Es importante que el guía de turismo desarrolle la capacidad de analizar e interpretar situaciones problemáticas presentadas en el campo productivo, ya que esto le permitirá aportar al mejoramiento social y productivo de las zonas turísticas del país.

El propósito de esta evidencia es desarrollar los conocimientos, habilidades y destrezas del guía de turismo, los cuales le ayudarán a incentivar la capacidad crítica, argumentativa y creativa, que complementadas con las vivencias en la labor del día a día, permitirán llegar a la identificación y comprensión de los problemas, proponiendo soluciones para la resolución de los mismos.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia es necesario que realice los siguientes puntos:

1. Consulte el material de formación denominado “Resolución de problemas”, donde encontrará pautas que le permitirán identificar y comprender situaciones problemáticas.

2. Lea y analice el siguiente caso:

Páramo de Santurbán

En Colombia el auge del turismo se ha incrementado en los últimos años, se puede evidenciar como a partir de procesos de transformación productiva y de conservación de ecosistemas, se ha direccionado la actividad turística y se ha enfocado en los diferentes tipos de turismo que se pueden desarrollar; se está frente a una necesidad manifiesta, la cual consiste en analizar y argumentar un proyecto para promover el turismo en la zona del Páramo de Santurbán, pero existen una serie de problemas que limitan llevar a cabo el proyecto.

El Páramo de Santurbán ha sido intervenido turísticamente durante los últimos tiempos debido a que esta zona ofrece atractivos naturales y recreativos de alto interés para la

población local y nacional; esta actividad se ha incrementado día a día, y a futuro se visualiza como un aspecto potencial productivo y económico para sus pobladores.

Adicional a su belleza escénica, este páramo es un ecosistema estratégico, en el cual se protege y conservan recursos naturales, en especial el del agua; pues es la fuente de abastecimiento para la ciudad de Bucaramanga, su área metropolitana y poblaciones circundantes.

Para desarrollar actividades turísticas sostenibles, se deben tener en cuenta los principios básicos, como también las condiciones naturales, sociales, económicas y culturales de la zona, como de las personas relacionadas directamente e indirectamente con el proyecto.

En un análisis de la información recopilada sobre este atractivo turístico en la zona (personas interesadas en esta actividad) existen serios problemas como:

- No hay vías de penetración a la zona.

- No hay un programa de capacitación para el manejo de residuos sólidos.

- Los servicios turísticos ofertados y otros derivados de este como el alojamiento, la guianza, la recreación, la alimentación, entre otros, han generado impactos negativos sobre los recursos naturales allí existentes; sumado a esto, el uso intensivo del suelo, el predominio de cultivos tradicionales de cebolla, la aplicación de agroquímicos y gallinaza están causando una gran presión sobre afluentes hídricas (eje articulador de estas actividades).

- Igualmente la alteración de los parámetros fisicoquímicos del agua ha generado una grave preocupación en la población y las autoridades competentes.

- Dada la situación actual, se hace necesario redireccionar estas actividades basándose en criterios sostenibles y ambientalmente viables para el páramo.

3. Una vez analizado el caso e identificadas las problemáticas que se presentan en este, plantee un problema y formule preguntas que lo lleven a generar posibles soluciones.

4. Defina el objetivo general y los objetivos específicos.

5. Plantee varias estrategias que considere pertinentes para la solución de la problemática.

6. Defina la estrategia más acertada o efectiva para lograr el resultado esperado; para ello analice cuáles son las mayores debilidades y fortalezas que presenta la situación; respondiendo los siguientes interrogantes, le será más fácil identificar la estrategia correcta que permita llegar a la solución del problema:

   - ¿Cuándo se hará?
   - ¿Quién lo llevará a cabo?
   - ¿Cómo se ejecutará?
   - ¿Con qué recursos cuenta?

7. Defina la planeación, programando las actividades que va a realizar, los roles que va a cumplir cada actor, el tiempo de ejecución y los recursos con los que dispone.

   No olvide los parámetros para diseñar una planeación que se encuentran en el material de formación “Resolución de problemas”.

8. Una vez diseñada la planeación, es necesario desarrollar el plan de acción, el cual consiste en definir los lineamientos a seguir para solucionar la problemática planteada; recuerde que el plan no solo es el hacer, debe tener en cuenta otros aspectos y variables descritos en el material de formación. Es importante estar atento al cumplimiento de la planeación para evitar desviarse de la ruta definida.

9. Presente una propuesta de solución al problema planteado en el caso de estudio “Paramo de Santurbán”.

10. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Resolución de problemas”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.

2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.

3. Dejar un comentario al instructor (opcional).

4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de proyecto con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas, según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.



Actividad de proyecto 5

Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística.

Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas

Como se mencionó anteriormente, la resolución de problemas es un proceso para abordar situaciones problemáticas, reflexionar sobre ellas, e implementar las estrategias necesarias para cambiarlas; la importancia de este procedimiento consiste en que se enfoque la atención hacia la aplicación de razonamientos que involucren la deducción, argumentación, y en el admitir diferentes puntos de vista, los cuales permitan ir en busca de patrones y generalizaciones para la resolución de problemas que se hayan identificado.

El propósito de esta evidencia se centra en que el aprendiz potencie sus habilidades y destrezas para la resolución de situaciones problema, argumentando y acogiendo objetivamente los criterios y los distintos puntos de vista planteados por sus compañeros, sustentando objetivamente su posición frente a la situación problema presentada en el campo social y productivo.

Para el desarrollo de esta evidencia, debe tener en cuenta lo siguiente:

Consulte el material de formación denominado “Resolución de problemas” y el material complementario “¿Cómo hacer una buena argumentación?”, disponible en esta actividad de proyecto; posteriormente, participe en el Foro, atendiendo el siguiente procedimiento para su participación.

- Comparta en el foro el producto de la Evidencia 2: Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”, desarrollado anteriormente.

- Revise los productos que sus compañeros subieron al foro, entre ellos seleccione uno (lea y analice el documento); posteriormente dé clic sobre el botón “Responder” de la publicación seleccionada y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

  - ¿Considera que su compañero identificó correctamente el problema?
  - ¿Cree que su compañero planteó bien el problema?
  - ¿Su compañero diseñó correctamente la estrategia a seguir?
  - ¿Considera que la estrategia definida por su compañero es la más coherente?



- ¿En su opinión, su compañero implementó bien el plan de acción?
- ¿Cómo califica usted los resultados obtenidos con la estrategia empleada?

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Resolución de problemas”, material complementario “¿Cómo hacer una buena argumentación?”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título del foro.
2. Ingresar a la secuencia y dar clic en Responder.
3. Digitar el asunto y el contenido del mensaje.
4. Clic en enviar.

Criterios de evaluación
Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas, según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.



SENA	**INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**
	Tipo: Lista de verificación.

Identificación del instrumento	
Programa de formación	Tecnólogo en Guianza Turística.
Código de la guía	05.
Competencias a desarrollar	**240201500:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
Resultado(s) de aprendizaje	**240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.
Criterios de evaluación	Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.
Actividad de proyecto	Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.
Actividad de aprendizaje	Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística.
Nombre de la evidencia	**Evidencia 4:** Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.
Tipo de evidencia	De producto.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

El instructor verifica que el aprendiz desarrolla la evidencia teniendo en cuenta todos los **indicadores / factores a evaluar** propuestos en este instrumento, los cuales responden a lo solicitado en la actividad.

Estos indicadores se toman como referencia para evaluar en el **Centro de calificaciones** la evidencia entregada por cada aprendiz, indicando el juicio evaluativo obtenido con su respectiva retroalimentación, a través de la rúbrica configurada en plataforma.



Cuerpo del instrumento				
No.	**Indicadores / factores a evaluar**	**Cumple**		**Observaciones**
		Si	**No**	
1	Evidenció haber consultado el material de formación denominado “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”.			
2	Denotó haber retomado el material de formación de la actividad de proyecto 3 “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”.			
3	Investigó información adicional relevante para sustentar su punto de vista.			
4	Seleccionó las características o cualidades para cada una de las personas, basándose en las funciones a desarrollar.			
5	Argumentó de manera coherente el porqué de la distribución de características o cualidades asignadas a cada función.			
6	Estableció 10 pautas para realizar un excelente trabajo en equipo.			
7	Apropió todos los conceptos vistos en el material de formación, aplicándolo en el desarrollo de la evidencia.			
8	Aplicó las normas de ortografía y puntuación en la redacción de sus respuestas.			
9	Presenta el desarrollo de la evidencia en el tiempo acordado con el instructor.			
10	Envió la evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.			



	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
	Tipo: Lista de verificación.

Identificación del instrumento	
Programa de formación	**Tipo:** Tecnólogo en Guianza Turística.
Código de la guía	05.
Competencias a desarrollar	**240201500:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
Resultado(s) de aprendizaje	**240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.
Criterios de evaluación	• Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Actividad de proyecto	Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.
Actividad de aprendizaje	Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.



Nombre de la evidencia	**Evidencia 9:** Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.
Tipo de evidencia	De producto.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

El instructor verifica que el aprendiz desarrolla la evidencia teniendo en cuenta todos los **indicadores / factores a evaluar** propuestos en este instrumento, los cuales responden a lo solicitado en la actividad.

Estos indicadores se toman como referencia para evaluar en el **Centro de calificaciones** la evidencia entregada por cada aprendiz, indicando el juicio evaluativo obtenido con su respectiva retroalimentación, a través de la rúbrica configurada en plataforma.

Cuerpo del instrumento				
No.	**Indicadores / factores a evaluar**	**Cumple**		**Observaciones**
		Si	**No**	
1	Evidenció haber consultado el material de formación “Técnicas de cultura física en el desempeño laboral” correspondiente a esta actividad de proyecto.			
2	Denotó haberse apoyado en el material complementario sugerido en la evidencia.			
3	Reunió los elementos que son necesarios para aplicar el test de acondicionamiento físico y la ficha antropométrica descritos en la evidencia.			
4	Seleccionó un familiar o amigo para aplicar y diligenciar el formato test de acondicionamiento físico y la ficha antropométrica que se encuentran en la evidencia.			
5	Identificó dos ejercicios de acondicionamiento físico y dos métodos de entrenamiento físico			



	teniendo en cuenta los resultados del test y de la ficha antropométrica aplicados al familiar o amigo.			
6	Elaboró la cartilla permitiendo mostrar un plan de acondicionamiento físico, garantizando actividades deportivas y pausas activas que generen técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales que disminuyan las enfermedades en los contextos sociales y productivos del guía de turismo, atendiendo la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.			
7	Integró en la cartilla los aspectos descritos en la evidencia.			
8	Elaboró la cartilla en la herramienta de su preferencia.			
9	Utilizó los instrumentos como son: test de acondicionamiento físico y ficha antropométrica para determinar las condiciones físicas de una persona y poder establecer estrategias de actividad física, deportiva y recreativa para favorecer la salud y mantener la capacidad productiva como guía de turismo de una forma sana y natural.			
10	Envío la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.			

Actividad de proyecto 5

Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

Resolver conflictos con el equipo de trabajo

El trabajo en equipo representa retos constantes, entre ellos los roces que se generan en ocasiones entre los miembros de un equipo; hay que tener claridad sobre cómo abordar dichas situaciones para que no se conviertan en conflictos que vayan en contravía del equipo.

Por esta razón esta actividad busca que usted aplique los conceptos del material de formación, logrando así armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”; además retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 denominado “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”.

2. Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” de esta guía de proyecto, recuerde que en dicha evidencia el grupo que usted conformó tiene unos roles concretos que se deben llevar a cabo y que están descritos a continuación:

Funciones

Humberto, el planificador: distribuye el tiempo entre los diferentes asuntos del itinerario, coordina las visitas a los lugares, los permisos que se requieran, maneja la base de datos de los turistas y además es el encargado de elaborar el informe al finalizar los itinerarios.
Pedro, el acompañante: recibe a los turistas en el aeropuerto, los acompaña en sus compras, paseos, visitas, espectáculos y diversiones; está pendiente de lo que requieran.
Rita, la guía: conduce el recorrido, brinda la información sobre los lugares y controla periódicamente el grupo de turistas que está bajo su responsabilidad.
Juana, apoyo logístico: coordina los servicios que se le prestan al turista durante los recorridos, que no falten los implementos que se requieren tanto para el guía que conduce la visita como para los turistas.

María, apoyo de incidentes: toma decisiones en momentos especiales que afectan al turista, brindando alternativas en situaciones que lo requieran.

Asiste al turista en primeros auxilios y coordina su ingreso a los centros hospitalarios.

Fuente: SENA

3. Como líder del grupo se le presentan las siguientes situaciones, léalas con atención:

   Situación uno:

   Pedro constantemente está criticando el trabajo que desempeña cada uno de sus compañeros, aludiendo que él podría hacerlo mejor que ellos, pero como hay preferencias entonces no lo dejan; esto ha generado malestar en el grupo, al punto que María ha dicho que si Pedro continua de esa forma, ella va a renunciar.

   Situación dos:

   De un tiempo para acá el grupo no está trabajando al ritmo que debería, se han presentado quejas frente al desempeño de uno de los integrantes; usted decide reunirlos y cuando pregunta qué está sucediendo, lo que hacen es echarse la culpa el uno al otro, escudándose en que si alguien no cumple es problema de la persona.

4. Como estrategia para abordar lo sucedido, usted ha decidido citar al grupo a una reunión, con el objetivo de sensibilizarlos e invitarlos a reflexionar sobre lo que está sucediendo y resolver de esta manera las situaciones que se presentaron; para esto elabore una presentación donde se muestre la importancia de tener armonía en un grupo de trabajo. Es necesario que sea muy creativo y que busque que su presentación genere un impacto positivo en el grupo.

   Dentro de los temas que deberá abordar en la presentación están:

   - Qué es un equipo de trabajo y su importancia.
   - Las acciones que efectuará como líder frente a cada una de las situaciones.
   - Las herramientas de la resolución de conflictos que aplicará para resolver cada caso.
   - Estrategias que usará para que el equipo funcione de una mejor manera.

- Acciones preventivas que puede aplicar para que no se repitan estas situaciones.

La presentación debe contener lo siguiente:

- Portada.
- Introducción.
- Desarrollo con los temas que debe abordar (manejo apropiado de las situaciones planteadas).
- Conclusiones.

5. Desarrolle la presentación con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, material de formación “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción del guía” de la actividad de proyecto 3, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de proyecto con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Guianza Turística.
- **Código del Programa de Formación:** 634122.
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y operación integral de actividades guiadas en escenarios de patrimonio cultural y natural.
- **Fase del Proyecto:** Fase Ejecución.
- **Actividad de Proyecto 6:** Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.
- **Competencia:**

  260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

  260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

  260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

  260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-04: Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

  240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

  240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

- **Duración de la Guía:** 331 horas (1 mes y 11 días).

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se trabajará un **30 %** presencial y un **70 %** virtual. Esto significa que para cada guía de proyecto, además del acompañamiento sincrónico en la plataforma, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial con los instructores. Para obtener información sobre los encuentros presenciales que se realizarán debe comunicarse con las diferentes sedes o centros de formación asignados en el país, los cuales le informarán sobre las fechas determinadas para estos encuentros.

Para el desarrollo de las actividades virtuales, contará en la plataforma con el acompañamiento directo (sesiones colaborativas) e indirecto del instructor o los instructores, por lo que deberá establecer un tiempo de dedicación para el estudio, la lectura y la construcción de las evidencias propuestas para esta actividad de proyecto, así podrá garantizar el logro de los objetivos de formación.

En el caso de esta guía de proyecto se tiene estimado trabajar aproximadamente (48 horas) presenciales, las cuales serán programadas en el centro de formación para lograr los resultados de aprendizaje asociados a esta **Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos**.

Para las actividades presenciales podrá contar con el acompañamiento del instructor o instructores, lo que permitirá ampliar información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje, y asimismo se realizará trabajo de campo para el desarrollo de los desempeños asociados a las competencias.

2. PRESENTACIÓN

En la prestación del servicio de la guianza turística, el guía de turismo debe estar en la capacidad de diseñar y coordinar la estadía con pernoctación de los turistas, ya sea en contextos naturales o urbanos. Al realizar actividades al aire libre o en entornos naturales, es importante tener en cuenta que al momento de planificar el montaje del campamento, el guía debe realizar el reconocimiento del sitio seleccionado.

Para definir adecuadamente donde se ubicarán las tiendas de campaña (carpas), el área de la fogata, los fogones o similares para la cocción de los alimentos, la zona de los módulos sanitarios y el área para depositar las basuras o desechos procurando el mínimo impacto ambiental y la seguridad del grupo a cargo, es necesario una buena organización y ubicación del campamento, permitiendo el disfrute de la naturaleza, logrando armonía y el bienestar de todos los turistas.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En esta guía adquirirá de manera activa, participativa y colaborativa los conocimientos requeridos para diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos, logrando alcanzar los siguientes resultados de aprendizaje:

260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

240201502-04: Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

Para lograr dichos resultados, se propone la realización de las siguientes actividades de aprendizaje.

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbano.

- **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.

Actividad de aprendizaje presencial: Desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

- **Evidencia presencial:** Planeación y montaje de campamento.

Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido, donde usted entregará tres evidencias:

- **Evidencia 1:** Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.
- **Evidencia 2:** Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.
- **Evidencia 3:** Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional, donde usted entregará cuatro evidencias.

- **Evidencia 4:** Taller “Orientar el montaje del campamento”.

- ***Evidence 5:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent*".
- ***Evidence 6:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping*".
- **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro"*.*

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbanos.

Informe de la presencialidad

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbanos.

Para el desarrollo de las actividades presenciales de esta guía de proyecto, se tiene estimado trabajar aproximadamente 48 horas, las cuales serán programadas por el centro de formación; recuerde consultar con el instructor las fechas determinadas para estos encuentros y tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Revisar el cronograma de encuentros presenciales que se encuentra en la plataforma (LMS).
2. Informarse en el encuentro presencial sobre las actividades a desarrollar.
3. Tenga en cuenta las características de los encuentros presenciales, las cuales incluyen:
    - Taller sobre manejo de clientes, técnicas de comunicación, tipologías y comportamientos de clientes y análisis de caso.
    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje sobre conceptos de campamentos.
    - Jornada de planificación de montaje de campamento. (Ver documento anexo sobre montaje de campamentos)
    - Realización del campamento.
    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje para desarrollar los RAP básicos y transversales (ética, medio ambiente e inglés).

4. Asistir a los encuentros presenciales y participar de las actividades propuestas por los instructores.

5. Descargue el “Formato informe de la presencialidad” que se encuentra en los materiales complementarios de esta actividad de proyecto y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

   Nota: tenga en cuenta que en el informe de la presencialidad de esta actividad de proyecto debe incluir adicionalmente los siguientes aspectos para reportar la experiencia del campamento:

Reporte del campamento

Nombre del responsable del campamento:
Fecha de elaboración del informe:
Objetivo del campamento:
Informe de desarrollo (bitácora):
Contingencias presentadas:
Registros (fotografías, videos, listas de asistencia y fichas de actividades):
Conclusiones:
Recomendaciones o aspectos a corregir:
Firma y número de documento de quien realiza el informe:

Fuente: SENA

6. Envíe el informe de la presencialidad al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje, lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, material complementario “Formato informe de la presencialidad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Actividad de aprendizaje presencial: Desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

Planeación y montaje de campamento

El propósito de esta evidencia presencial es reconocer las diferentes actividades recreativas y vivenciales desarrolladas a campo abierto, que posibilitan en el ser humano la interacción con la naturaleza, el encuentro consigo mismo y el trabajo colaborativo con otros individuos, logrando implementar el método del aprender haciendo; por tal razón, las técnicas de campismo, permiten desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

En esta evidencia presencial se realizará la planeación y montaje del campamento para lo cual se requiere:

1. Elaborar el plan de acción y contingencia para el montaje del campamento; en la evidencia descargable encontrará modelos de formatos, los cuales pueden ser modificados o nutridos con la información pertinente que considere el instructor encargado del montaje del campamento.

   Es importante resaltar el contenido básico que debe tener cada momento del plan de acción: antes, durante y después, así como lo que se debe llevar al campamento, tal y como se detalla en la evidencia descargable.

2. Descargue el instrumento de evaluación de esta evidencia y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

3. El instructor aplicará el instrumento de evaluación, donde verificará que el aprendiz ha cumplido con todos los indicadores propuestos para esta actividad.

4. El aprendiz deberá enviar el instrumento de evaluación diligenciado por el instructor, como evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje y lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.

3.1 Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido, donde usted entregará tres evidencias.

Antes de dar inicio al proceso de aprendizaje, es importante que reconozca los conocimientos previos que tiene sobre los materiales y las actividades al servicio de la guianza, planificación y montaje de un campamento.

Para iniciar con el desarrollo de esta guía, se le invita a que primero observe y analice las siguientes imágenes:



Fuente: SENA



Fuente: SENA

Luego de observar las imágenes relacionadas con campamentos, reflexione sobre los siguientes cuestionamientos:

- ¿Qué cree que sucedió de acuerdo con cada imagen?
- ¿Considera que las personas que montaron el campamento se imaginaron que les podría suceder una situación como esa?

Teniendo en cuenta las imágenes y los cuestionamientos anteriores, participe en el **Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes"** y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

- Desde su experiencia, ¿por qué considera importante contar con la información previa del sitio a visitar?
- ¿Piensa que de haber tenido la información pertinente sobre el lugar, se habría montado el campamento en esa zona? Argumente su respuesta.

Nota: las actividades descritas son de autorreflexión y autoconocimiento y tienen como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la actividad de proyecto. Por lo tanto no son calificables.

Este foro se encuentra ubicado en la opción del menú principal: Foros de discusión / Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes".

Brindar información al grupo de usuarios

En las actividades previas al servicio de guianza, es importante recolectar información del lugar a visitar, ya que eso permitirá conocer las condiciones del sitio y poder prever cómo se realizará el recorrido con el grupo.

El propósito de esta evidencia es recopilar la información necesaria para estructurar un plan de actividades guiadas, según el sitio a visitar.

Antes de realizar esta evidencia, lea y analice el material de formación correspondiente a la actividad de proyecto 6 denominado "Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento".

Luego de esta lectura y para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Descargue la Evidencia 1: Folleto "Brindar información al grupo de usuarios", donde encontrará la situación planteada para esta evidencia.
2. Lea y analice la situación que se plantea, e investigue y recopile la información necesaria sobre el sitio turístico a visitar.

3. Tenga en cuenta los aspectos que se mencionan y elabore un folleto que permita al turista tener la información más importante y necesaria del sitio a visitar.

4. Consulte sobre herramientas web que admitan elaborar folletos y utilice imágenes, gráficas, mapas, fotos, entre otros, que le permitan brindar información de una manera precisa y agradable.

5. Envíe el folleto al instructor en el formato que generan las herramientas web (JPG, PNG o PDF) u otro de su preferencia, a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 1: Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.

Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas

La comunicación es esencial en la vida de todo ser humano, pero la asertividad la dota de unas características importantes, permitiéndole a las personas transmitir sus mensajes de manera más efectiva a los interlocutores, facilitando con esto la interacción idónea y garantizando los buenos flujos de comunicación; es entonces a través de la comunicación asertiva como se logra el entendimiento, la coordinación y la cooperación, posibilitando así el crecimiento y el desarrollo del individuo; de allí la importancia que usted como aprendiz tenga un acercamiento a dichas herramientas de la comunicación asertiva para de esta manera ponerlas en práctica en cualquier contexto.

El propósito de esta evidencia es que establezca acuerdos con sus compañeros que le permitan llegar a consensos para plantear alternativas de solución efectivas, aplicando lo visto en el material de formación en situaciones concretas que se le pueden llegar a presentar en su ejercicio profesional.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia consulte el material de formación “Comunicación asertiva” y los siguientes materiales complementarios:

- La comunicación asertiva como ventaja competitiva.

- La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional.

- Técnicas básicas para hablar en público.

Posterior a estas lecturas realice lo siguiente:

1. Descargue la Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

2. Retome la herramienta de grupos de trabajo utilizada para el desarrollo de la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de la actividad de proyecto 5, en la cual conformó su grupo de trabajo con cinco de sus compañeros y desarrolle los puntos que se indican en la evidencia descargable.

3. Envíe el archivo del video en formato (MP4, AVI, MOV o WMV) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Comunicación asertiva”, material complementario “La comunicación asertiva como ventaja competitiva”, “La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional”, “Técnicas básicas para hablar en público”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Interactuar con los distintos tipos de turistas

Interactuar en los diferentes contextos se refiere a relacionarse con otras personas, ya sea para llegar a acuerdos, establecer una relación o simplemente intercambiar opiniones en cualquier escenario de la vida cotidiana; sin embargo esto requiere de una apropiación de los principios y valores universales, los cuales permiten establecer vínculos mucho más asertivos y enriquecedores para el ser humano.

Como futuro guía de turismo es necesario saber cómo desenvolverse en las relaciones interpersonales, interactuando de manera idónea con los diferentes actores que intervienen en el desarrollo del ejercicio.

El propósito de esta actividad es que interactúe en los distintos escenarios que se le pueden presentar en el desarrollo de las actividades, procurando establecer relaciones interpersonales según principios y valores universales.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte los materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales” correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Descargue la Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas” para conocer el detalle de esta.

3. Para el desarrollo de esta evidencia se realizará un juego de roles en una sesión virtual, “Los juegos de roles son reproducciones simplificadas de acontecimientos de la vida real en las que los alumnos pasan a ser actores de la situación, enfrentándose a la necesidad de tomar decisiones y de valorar sus resultados” (Cárdenas, Coronel, Mezarina y Ñaupari, s.f.).

   El instructor citará a una sesión virtual, allí seleccionará de manera aleatoria a cinco aprendices, a cada uno le dará un rol de turista, y uno será el guía; luego les planteará una situación (descrita en la evidencia descargable) y cada uno de los seleccionados deberá asumir su rol, interactuando con los demás como un dramatizado. Los demás aprendices deberán estar muy atentos a lo que dicen sus compañeros, ya que al finalizar todos responderán una serie de preguntas sobre el ejercicio realizado.

4. Una vez terminado el juego de roles debe dar respuesta a los interrogantes planteados en la evidencia descargable; posteriormente estructure en un documento escrito los siguientes aspectos:

   - Portada.
   - Respuesta y justificación a los interrogantes planteados.
   - Conclusiones.

5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

3.2 Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

Orientar el montaje del campamento

Uno de los elementos característicos de los campamentos es la carpa o tienda de campaña para pasar la noche, la cual da una sensación de libertad y de completa aventura; sin embargo, no se puede confundir el hecho de dormir en una carpa como un todo. No olvide que un campamento obedece a un programa pedagógico estructurado, con objetivos bien definidos, una metodología y una serie de actividades planeadas y lideradas por profesionales.

Esta evidencia le permitirá tener las bases para planificar el montaje del campamento, seleccionando el sitio adecuado para la ubicación de las tiendas de campaña, área de fogata, fogones para la cocción de los alimentos, zona de módulos sanitarios, área para depositar basuras, entre otros, procurando que estas acciones provoquen el menor impacto ambiental sobre la zona del campamento.

Teniendo en cuenta lo anterior, se le solicita desarrollar lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento” correspondiente a esta actividad de proyecto y adicionalmente el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta la naturaleza sin dañarla”.

2. Descargue la Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento.

3. Lea y analice el caso que se expone en la evidencia descargable y desarrolle los puntos que posteriormente se le indican.

4. Consolide en un documento todos los puntos del taller, incluyendo el gráfico, diagrama o las fotos de la maqueta.

   Nota: este gráfico, diagrama o maqueta será solicitada posteriormente para una de las actividades presenciales programadas por el instructor.

5. Envíe el taller desarrollado al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento”.

Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent

The required experience to set up outdoor tents in natural spaces requires responsibility and a desire to share the adventure with foreigners or people interested in making a close link with nature. It is necessary that the tour guide has previously lived, and on several occasions, the experience of leaving the comforts of the city and connecting to land where the weather, temperature or unforeseen events can vary from one moment to the other.

The purpose of this activity is to provide the trainee with a hypothetical scenario of interaction, where opportunities will arise to learn how to coordinate the establishment of an outdoor camp. The student will be able to put into practice everything they have learned with the transversal component of English, and will be able to plan strategies that can be useful when applying this knowledge in their working life.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material “Let’s go camping!” in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please follow the instructions of these complementary materials:*

    - *Trail dome (page 5 to 7, steps 1 to 10).*

    - *Assembly instructions. Apenlite 2 XT.*

3. *Get a camping tent. The most common one is the Trail Dome camping tent. You, as a tour guide, must have at least one for yourself. If you don't have one, please ask a friend to lend you one. It doesn't have to be a big camping tent, with a two-person tent is enough. Every camping tent has instructions. If your camping tent is not a Trail Dome, then use the instructions for the rectangular one.*

4. *Make a video-tutorial where you explain, step by step, how to set up a camping tent. You can see video tutorials on the internet to understand the process and see the body language of the instructor.*

5. *In the video, you must be the main character. You can use a tripod or ask a friend to film you. Look at the camera while you talk, and make the presentation while you open the plastic bag, roll out the contents of the bag and start setting the camping tent.*

6. *Please, when you finish the process of filming, edit the video and add subtitles to it.*

7. *Make the video including the following topics:*

    - *Verbs in present and past tense.*
    - *To be.*
    - *To have.*
    - *There is-there are.*
    - *To do.*
    - *Regular verbs.*
    - *Irregular verbs.*

8. *Send the instructor the video that must be saved in mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

Environment required: *Virtual Learning Environment.*

Materials: *computer, internet, training material "Let's go camping!", complementary materials "Trail dome", "Assembly instructions Apenlite 2 XT", glossary and SENA library.*

Evidence 5: *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en

contextos naturales y urbanos / *Evidence 5: Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent".*

Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping

The preparation of food for foreigners while they are in the camping requires a higher level of specialization, as in many cases the greatest fear of visitors refers to food. The diet of people living in other countries is very different from that of Colombia, and the health conditions of many restaurants in this country do not meet hygiene criteria, the water is unsafe or, at times, the food is not well cooked. Colombians are used to the diets of restaurants in towns or bus stops, but a foreigner requires a specialized diet and care so that the food consumed will not ruin the experience of knowing tourist sites in our country.

With this evidence, we want to offer an experimentation space for the tourist guide and preparing him/her for action when camping with foreigners. The guide must know the gastronomic tastes of the visitors to please their palate, and must be in the disposition of reaching a gastronomic exchange, where the typical dishes of the different regions of the country are offered and the appetite of the guests can be satisfied. Through this evidence, the guide is expected to learn how to use specialized vocabulary about cooking and verbs that allow them to interact appropriately in places far away from urban centers where you can't even buy a hamburger.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "Let's go camping" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please follow the instructions of these complementary materials "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook".*

3. *Check back on the previous training materials in which you studied food vocabulary and how to request food, "Cultural and natural destinations in Colombia" from project activity 2 and "Tour guiding resources" from project activity 4.*

4. *Go outside and make a fireplace in the ground using wood and straw, or materials you can find in the wild. You are going to cook real food, so be careful. Choose two recipes of the book "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook". Get the materials and be prepared to make a Master Chef episode where you are the main character.*

5. *Make a video-tutorial where you explain, step by step, how to prepare two recipes for tourists while you are camping. You can see video tutorials on the internet to understand the process, see the body language of the instructor and the voice tone.*

6. *In the video, you have to explain the process of making two dishes. You can use a tripod or ask a friend to film you. Look at the camera while you talk, and make the presentation while you cut the food, you put the pan on the fire, you add the ingredients to a pot or whatever you are going to prepare.*

7. *Please, when you finish the process of filming, edit the video and add subtitles to it.*

8. *Make the video including the following topics:*

    - *Verbs in present and past tense.*
    - *To be.*
    - *To have.*
    - *There is-there are.*
    - *To do.*
    - *Regular verbs.*
    - *Irregular verbs.*
    - *Interpersonal relationships, problems and concerns.*
    - *Description of work situations, elements and work teams.*

9. *Send the instructor the video that must be saved in mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

***Environment required**: Virtual Learning Environment.*

***Materials:** computer, internet, training material "Let's go camping", complementary materials "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook", glossary and SENA library.*

***Evidence 6:** Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos */ Evidence 6: Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".*

Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro

El cuidado del medio ambiente consiste en el compromiso que se tiene con el entorno, el cual tiene que ver con lo tangible e intangible que nos rodea, como el agua, el aire, el suelo, la lluvia, entre otros; por tal motivo al realizar actividades turísticas, es importante tener en cuenta el cuidado que se requiere para no alterar las condiciones naturales del entorno geográfico donde se encuentre; la metodología de no dejar rastro, permite contribuir con este cuidado debido a que se realiza una planeación para que todo tipo de actividades turísticas no generen consecuencias negativas en el medio ambiente.

Estimado aprendiz, el propósito de esta evidencia busca que apropie conceptos y conocimientos sobre el manejo ambiental y sostenible que debe tener en cuenta al momento de llevar a cabo una actividad de guianza turística, buscando un equilibrio entre el medio ambiente y el hombre, por tal motivo debe diseñar una cartilla que le permita conocer las acciones ambientalmente sostenibles pertinentes a realizar durante la estadía y pernoctación en contextos naturales.

Para el desarrollo de la cartilla es necesario que tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte los materiales de formación “Manejo de residuos” y “Sostenibilidad ambiental” y el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla” de esta actividad de proyecto.

2. Descargue la evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

3. Elabore una cartilla ilustrativa, la cual deberá tener como título “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”; tenga en cuenta que para el diseño de esta, puede realizar consultas en internet y utilizar el modelo que considere pertinente.

4. Una vez establecido el diseño de la cartilla, desarróllela atendiendo lo que se le solicita en la evidencia descargable.

5. Con el contenido ya desarrollado, proceda a integrarlo en el formato que definió para la cartilla y estructúrela de manera coherente.

6. Envíe el archivo con la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Manejo de residuos”, “Sostenibilidad ambiental”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro*”.*

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas. • Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales. • Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según	**Lista de verificación:** Informe.

	protocolos y normas de convivencia institucional. • Brinda la información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido. • Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos. • Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. • Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales.	

	• Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas. • Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	
Evidencia de producto:	• Brinda la información al	**Lista de verificación**

Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.	grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido. • Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos. • Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.	Lista de chequeo.

	• Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	
Evidencia de producto: **Evidencia 1:** Folleto "Brindar información al grupo de usuarios".	Brinda información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido.	**Lista de verificación:** Folleto.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 2:** Video "Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas".	• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 3:** Juego de roles "Interactuar con los distintos tipos de turistas".	• Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.	**Lista de chequeo:** Juego de roles.

	• Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.	
Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller "Orientar el montaje del campamento".	• Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos.	**Rúbrica:** Taller.
Evidencia de desempeño: ***Evidence 5:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent*".	• Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. • Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales. • Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño:	• Sostiene una conversación	**Lista de chequeo:**

Evidence 6: *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping*".	con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos.	Video.
Evidencia de producto: **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro".	• Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	**Lista de verificación:** Cartilla.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acampada o campamento: es la actividad humana que consiste en colocar una vivienda temporal ya sea portátil o improvisada en un lugar con el fin de habitarla.

Alimentos: son todos aquellos que los seres vivos comen y beben para su subsistencia; sustancias sólidas o líquidas que nutren a los seres humanos, las plantas o los animales.

Alimentos enlatados: son aquellos productos alimenticios que han sido sometidos a un proceso de limpieza y acondicionamiento, para después ser puestos en un envase aséptico, el cual conservará sus propiedades físicas y químicas por más tiempo.

Aptitud: carácter o conjunto de condiciones que hacen a una persona idónea para una función determinada.

Autoridad: capacidad para dirigir a las personas de forma imperceptible y suave.

Awkward: *Difficult to use, do, or deal with.*

Blanket: *A flat cover made of wool or similar warm material, usually used on a bed.*

Branch: *One of the parts of a tree that grows out from the main trunk and has leaves, flowers, or fruit on it.*

Calidad: conjunto de propiedades y características de un producto, proceso, persona o servicio que cuentan con capacidad y aptitud parar satisfacer una necesidad o expectativa implícita o explícita.

Campamento: lugar al aire libre especialmente dispuesto para acampar y albergar personas con carpas o tiendas de campaña.

Campismo: actividad que se realiza al aire libre y que consiste en acampar, en carpas o tiendas de campaña a la intemperie, durante un periodo de tiempo.

Cantimplora: frasco de forma aplanada, de plástico o metal y revestido generalmente de cuero o fieltro, para llevar la bebida en viajes o excursiones.

Carpas: cubierta de lona que se extiende sobre un espacio para darle techo (tienda de campaña).

Charcoal: *A hard, black substance similar to coal that can be used as fuel or, in the form of sticks, as something to draw with.*

Clisímetro, clinómetro o inclinómetro: consiste en un sistema compuesto por un transportador angular y una aguja colocada dentro de la capsula, la cual trabaja por gravedad, es decir siempre apunta hacia el suelo.

Cocción: hace referencia al proceso de cocinar algo, exponer determinado alimento a la acción del calor con el fin de que este adquiera ciertas propiedades.

Cocina: lugar donde se preparan los alimentos en una casa o campamento.

Conservación: son todos los cuidados que se le dan a los alimentos para que no pierdan sus características y propiedades con el paso del tiempo (frío o calor).

Cuchillo: instrumento formado por una hoja de acero y de un solo corte, con mango utilizado en las labores de la cocina.

Cuerdas: conjunto de hilos torcidos que forman un solo cuerpo más o menos grueso, largo y flexible que sirve para atar y tensionar las tiendas de campañas o carpas en un campamento.

Cueva: cavidad subterránea natural o artificial en donde se puede hacer un montaje de un campamento.

Debris: *Broken or torn pieces of something larger.*

Dust pan / brush: *A flat container with a handle into which you brush dust and dirt.*

Dutch oven: *An iron or earthenware container with a cover used for stews, etc; a metal box, open in front, for cooking in front of an open fire.*

Embutidos: es una pieza generalmente de carne picada y condimentada con hierbas aromáticas y especias que es introducida en piel de tripas de cerdo.

Empatía: es un sentimiento de participación afectiva de una persona en la realidad que afecta a otra.

Enzima: molécula formada principalmente por proteínas que producen las células vivas y que actúa como catalizador en los procesos químicos del organismo.

Estacas: palo con punta en un extremo para clavarlo en la tierra, en una pared o en otra parte.

Fiabilidad: probabilidad de que un bien funcione adecuadamente durante un periodo determinado.

Fogón: sitio en la cocina de un campamento donde se hace fuego para preparar las comidas. Fuego que se hace en el suelo.

Fósforos: palillo generalmente de madera o de papel con un cabo recubierto, el cual se prende por fricción con determinadas superficies; utilizado para iniciar fuego en un campamento.

Grill: *The surface in a cooker that can be heated to very high temperatures and under which you put food to be cooked; a frame of metal bars over a fire on which food can be put to be cooked.*

Guía de turismo: persona facultada legalmente para acompañar, dirigir, orientar e informar al turista a lo largo de los itinerarios.
Hachuela: hacha de pequeño tamaño empleada en los campamentos para cortar leña.

Horno portátil: horno manual, de pequeño tamaño utilizado para cocinar o calentar comidas, especialmente en los campamentos.

Imagen: la imagen es la visión que el público adquiere de algo o de alguien, pudiendo ser buena o mala.

Inocuidad de los alimentos: puede definirse como el conjunto de condiciones y medidas necesarias durante la producción, almacenamiento, distribución y preparación de alimentos para asegurar que una vez ingeridos, no representen un riesgo para la salud.

Kindle: *To cause a fire to start burning by lighting paper, wood, etc.*

Letrina: lugar generalmente colectivo, destinado para depositar las excretas producidas en un campamento.

Linterna: utensilio manual y portátil que funciona con pilas eléctricas y una bombilla. Sirve para proyectar luz.

Litera: es un mueble compuesto por dos o más camas situadas una encima de la otra; se utiliza en espacios reducidos.

Lúdicos: es un adjetivo que califica todo lo que se relaciona con el juego como actividad placentera donde el ser humano se libera de tensiones y de las reglas impuestas por la cultura.

Machete: especie de cuchillo ancho, pesado y de un solo filo, utilizado para cortar leña en los campamentos.

Menús: conjunto de platos que constituyen una comida; carta del día donde se relacionan las comidas, postres y bebidas.

Microorganismos: seres vivos diminutos que se pueden apreciar a través de un microscopio, responsables del deterioro de algunos alimentos.

Mochila: saco o bolsa que se sujeta en la espalda por medio de correas y que sirve para transportar diversos artículos personales.

Napkin: *A small square piece of cloth or paper, used while you are eating to protect your clothes or to clean your mouth or fingers.*

Navaja: cuchillo cuya hoja puede doblarse sobre el mango para que el filo quede guardado entre las dos cachas, utilizada para pelar y cortar frutas.

Nutrientes: son las sustancias de los alimentos que resultan esenciales para el mantenimiento de los organismos vivos gracias a su accionar bioquímico; estas aportan energía al cuerpo.

Odómetro: dispositivo diseñado para medir distancias caminadas en la naturaleza, o también llamado podómetro; este pequeño aparato electrónico se coloca en la cintura del excursionista y por medio de censores detecta cada paso dado durante la marcha, solo es necesario medir la distancia del paso de la persona que lo usa y determinar esta distancia de paso con base a las características del terreno: ascenso, descenso, plano.

Pan: *A metal container that is round and often has a long handle and a lid, used for cooking things on top of a cooker.*

Pillow: *A rectangular cloth bag filled with soft material, such as feathers or artificial materials, used for resting your head on in bed.*

Planta turística: conjunto de empresas naturales o jurídicas prestadoras de servicios turísticos.

Prestadores de servicios turísticos: son aquellas personas naturales o jurídicas cuyo objeto es brindar algún servicio turístico.

Servicio: entrega resuelta de una necesidad o producto.

Shelter: *A building designed to give protection from bad weather, danger, or attack.*

Shovel: *A tool consisting of a wide, square metal or plastic blade, usually with slightly raised sides, attached to a handle, for moving loose material such as sand, coal, or snow.*

Silverware: *Objects, especially knives, forks, spoons, etc., made of silver.*

Tabú: demarcación o límite que se hace alrededor del campamento en el cual se deja un espacio llamado puerta, la cual va a ser la única entrada permisible.

Teepee: *Traditional house of the native American Indians.*

Tinder: *Small pieces of something dry that burns easily, used for lighting fires.*

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Álvarez, B. (s.f.). *Campamento acorde al medio y los recursos disponibles.* Recuperado de http://repositorio.uned.ac.cr

Betancur, A. (s.f.). *Plan de acción.* Recuperado de http://www.escolme.edu.co

Buscar empleo. (s.f.). *Orientándonos: Las partes de la brújula.* Recuperado de http://buscarempleo.republica.com

Cárdenas, J., Coronel, E., Mezarina, C. y Ñaupari, F. (s.f.). *Ideas que cambian el mundo.* Recuperado de https://ucontinental.edu.pe/

Colegio Profesor Guillermo González Heinrich. (s.f.). *Aspectos básicos del turismo de aventura.* Providencia: Colegio Profesor Guillermo González Heinrich.

Comité de Senderos de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada. (s.f.). *Manual de senderismo.* Valencia: Comité de Senderos de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada.

Definición ABC. (s.f.). *Definición de mapa topográfico.* Recuperado de https://www.definicionabc.com

Eartheasy. (s.f.). *Campfire cooking.* Recuperado de http://eartheasy.com

Ecured. (s.f.). *Excursionismo*. Recuperado de https://www.ecured.cu

El clima. (s.f.). *El excursionismo.* Recuperado de http://www.elclima.com.mx

Emilio travel experience. (s.f.). *Niveles de dificultad en las salidas por montaña.* Recuperado de https://emiliosf.wordpress.com

En plenitud. (s.f.). *¿Qué es y para qué sirve el sistema GPS?* Recuperado de http://www.enplenitud.com

Guías de turismo. Norma de competencia laboral. Prestación del servicio de guianza turística (Norma técnica sectorial GT012). (2016, 13 de abril). *Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación,* 2016, 13 de abril.

Membrado, J. y Martínez, J. (s.f.). *Guía para deportes de montaña y aventura*. Asturias: Esportverd.

Morote, J. (2013). *Guía de iniciación al senderismo.* Recuperado de https://novemventus.files.wordpress.com

Olvera, H. (2004). *Diseño y operación de rutas de caminata.* Ciudad de México: Secretaría de Turismo.

Protege, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo y la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. (s.f.). *Implementación estratégica de educación ambiental de la precordillera de Santiago.* Recuperado de https://eduambiental.wordpress.com

Rendón, D. (2008). *Manual de ayuda y protección al turista en caso de emergencia.* Tacna: Consejo Regional de Tacna.

Rivas, G., Carballo, J. y Claros, P. (2007). *Estudio con enfoque ecosistémico de la cobertura vegetal, en el centro de recreación de la Policía Nacional Civil (PNC), Mejicanos, San Salvador.* San Salvador: Universidad de El Salvador.

Rolling fox. (2017). *How to build a campfire the right way.* Recuperado de https://rollingfox.com

Rondón, M. (2013). *Topografía.* Bogotá: Universidad de los Andes.

Scouts be prepared. (s.f.). *How to build a campfire for cooking.* Recuperado de http://www.4throyaleltham.org

Significados. (s.f.). *Significado de plan de acción.* Recuperado de https://www.significados.com

Survival mastery. (s.f.). *Campfire recipes: More taste and variety for your camping trip.* Recuperado de http://survival-mastery.com

Wiki how. (s.f.). *How to assemble a tent.* Recuperado de http://www.wikihow.com

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Adriana Milena Mesa	Líder Expertos técnicos	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	Septiembre de 2017
	Piedad Álvarez Jaramillo	Experta técnica	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Luz Dary Palomino González	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Julián David Mejía Vargas	Experto técnico	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital.	
	Diana Marcela Mora Castañeda	Asesora red de hotelería y	Grupo de Producción Curricular. Dirección de Formación	

		turismo	Profesional Integral. Dirección General	
	Diego Fernando Garcés Gil	Instructor de turismo - líder nacional de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Jorge Eduardo Atehortúa López	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	José Fernando Miranda Gómez	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Carolina Hernández Vargas	Instructora de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Raúl Javier Hernández Salgado	Instructor de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Alejandro Castellanos	Instructor de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Tolima	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Diana Carolina León Romero	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío	Octubre de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos.
	Gloria Amparo Escudero López	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío		
	Rachman Bustillo Martínez	Guionista	Línea de producción Quindío		Revisión y ajustes de estilo y referencias.

Actividad de proyecto 6

Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas

La comunicación es esencial en la vida de todo ser humano, pero la asertividad la dota de unas características importantes, permitiéndole a las personas transmitir sus mensajes de manera más efectiva a los interlocutores, facilitando con esto la interacción idónea y garantizando los buenos flujos de comunicación; es entonces a través de la comunicación asertiva como se logra el entendimiento, la coordinación y la cooperación, posibilitando así el crecimiento y el desarrollo del individuo; de allí la importancia que usted como aprendiz tenga un acercamiento a dichas herramientas de la comunicación asertiva para de esta manera ponerlas en práctica en cualquier contexto.

El propósito de esta evidencia es que establezca acuerdos con sus compañeros que le permitan llegar a consensos para plantear alternativas de solución efectivas, aplicando lo visto en el material de formación en situaciones concretas que se le pueden llegar a presentar en su ejercicio profesional.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia consulte el material de formación “Comunicación asertiva” y los siguientes materiales complementarios:

- La comunicación asertiva como ventaja competitiva.
- La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional.
- Técnicas básicas para hablar en público.

Posterior a estas lecturas realice lo siguiente:

1. Plantee tres situaciones problemáticas que se puedan presentar con los usuarios que pasen una noche en contextos naturales, donde se lleven a cabo actividades al aire libre. Por situaciones problemáticas se hace referencia a todas aquellas que generen alguna dificultad para el usuario, o para el guía o para el grupo, o las actividades que se quieran realizar. Para ello solo se debe describir la situación.

   Ejemplo:

   En un grupo de usuarios hay cinco personas que a la hora de realizar senderismo, se adelantan al grupo y exploran lugares sin supervisión del guía.

2. Una vez tenga descritas las tres situaciones, retome la herramienta de grupos de trabajo utilizada para el desarrollo de la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de la actividad de proyecto 5, en la cual conformó su grupo de trabajo con cinco de sus compañeros; para el desarrollo de esta evidencia deberán trabajar en el “Foro del grupo” y luego compartir las situaciones planteadas de cada uno de los integrantes para finalmente llegar a un acuerdo y seleccionar 10 situaciones.

3. Una vez seleccionadas las 10 situaciones y a través de un documento escrito, se debe como grupo darle una solución a cada una de estas situaciones, utilizando las características necesarias y brindando las pautas claves para una comunicación exitosa; es necesario describir paso a paso lo que se haría en cada una de las situaciones y lo que se le diría al usuario exactamente. Tenga en cuenta que para esto, se debe tener claro cómo abordar cada situación.

4. En el grupo se pondrán de acuerdo para que uno de los integrantes publique las diez situaciones con su debida solución en el “Foro del grupo”.

5. Luego de que cada integrante del grupo seleccione dos situaciones de las diez que se publicaron en el foro con su respectiva solución (se debe tener cuidado de no seleccionar las mismas de otro compañero), se hace necesario en el foro informar qué situaciones se seleccionaron; posteriormente se debe grabar un video corto (mínimo de 2 minutos, máximo de 5) donde aparezca exponiendo la solución de las dos situaciones; lo que significa que cada integrante del grupo deberá publicar un video con dos de diez de las situaciones.

6. Para la elaboración del video tenga en cuenta que debe hacerlo como si se estuviera dirigiendo a una audiencia, para esto es necesario que lea con detenimiento el material complementario “Técnicas básicas para hablar en público”, pues para su calificación, se tendrá en cuenta su manejo de voz, su postura y su lenguaje no verbal.

7. Envíe el archivo del video en formato (MP4, AVI, MOV o WMV) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Comunicación asertiva”, material complementario “La comunicación asertiva como ventaja competitiva”, “La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional”, “Técnicas básicas para hablar en público”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.

2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.

3. Dejar un comentario al instructor (opcional).

4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter colaborativo. Recuerde revisar la guía de proyecto con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.



Actividad de proyecto 6

Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

Interactuar con los distintos tipos de turistas

Interactuar en los diferentes contextos se refiere a relacionarse con otras personas, ya sea para llegar a acuerdos, establecer una relación o simplemente intercambiar opiniones en cualquier escenario de la vida cotidiana; sin embargo esto requiere de una apropiación de los principios y valores universales, los cuales permiten establecer vínculos mucho más asertivos y enriquecedores para el ser humano.

Como futuro guía de turismo es necesario saber cómo desenvolverse en las relaciones interpersonales, interactuando de manera idónea con los diferentes actores que intervienen en el desarrollo del ejercicio.

El propósito de esta actividad es que interactúe en los distintos escenarios que se le pueden presentar en el desarrollo de las actividades, procurando establecer relaciones interpersonales según principios y valores universales.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte los materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales” correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Para el desarrollo de esta evidencia se realizará un juego de roles en una sesión virtual, “Los juegos de roles son reproducciones simplificadas de acontecimientos de la vida real en las que los alumnos pasan a ser actores de la situación, enfrentándose a la necesidad de tomar decisiones y de valorar sus resultados” (Cárdenas, Coronel, Mezarina y Ñaupari, s.f.).

   El instructor citará a una sesión virtual, allí seleccionará de manera aleatoria a cinco aprendices, a cada uno le dará un rol de turista (estos roles los encuentra en esta evidencia luego de la “Situación juego de rol”) y uno será el guía; posteriormente a esto se les planteará la situación que se describe a continuación y cada uno de los seleccionados deberá asumir su rol interactuando con los demás, como un dramatizado. Los demás aprendices deberán estar muy atentos a lo que dicen sus compañeros, ya que al finalizar todos responderán una serie de preguntas sobre el ejercicio realizado.



“Situación juego de rol”:

Un guía turístico se encuentra con cuatro turistas haciendo un recorrido por Cartagena en el Castillo de San Felipe, cada uno de los turistas tiene el siguiente comportamiento durante la explicación que hace el guía sobre la historia e importancia de este sitio turístico:

Roles de los turistas

- **Charlatán:** tiene tendencia a monopolizar la conversación o preguntar sin dejar a otros aclarar dudas. Durante la explicación se la pasa susurrando, hablando e interrumpiendo.

- **Sabelotodo:** intenta dar lecciones poniendo en tela de juicio su profesionalidad. Queda satisfecho cuando denota que le ha enseñado algo al guía; durante la explicación toma la palabra y corrige al guía empezando a contar cómo fue construido el castillo.

- **Crítico:** no está de acuerdo con lo propuesto, nada le gusta, toda crítica que hace es para mal. Durante la explicación dice que no le parece, que el clima está terrible, que no se siente a gusto, que ha visto mejores cosas.

- **Apurado:** siempre está de prisa, no cae en cuenta de que hay otras personas, ni que todo lleva su tiempo. Durante la explicación pregunta constantemente si pueden irse ya, si ya se va acabar el recorrido y si falta mucho.

El que asumió el rol de guía deberá abordar las situaciones de la mejor forma, mostrando qué debe hacer para interactuar con cada uno de los turistas en la situación planteada.

3. Una vez terminado el juego de roles, debe dar respuesta a los siguientes interrogantes:

   - ¿La manera en la que el guía, en el juego de roles, abordó cada una de las situaciones fue la adecuada?, justifique su respuesta.

   - ¿Cuál usuario cree que le dio más dificultad al guía?

   - En la vida real, ¿cuál cree que sería el rol más difícil de manejar en un grupo en el que usted esté coordinando como guía y por qué?

   - ¿Qué errores cree que son los más comunes en un guía a la hora de interactuar con cada uno de estos tipos de turistas?

   - ¿Cuál es la importancia de los valores y principios universales en el desarrollo de la profesión de guía de turismo?

4. Posteriormente estructure en un documento escrito los siguientes aspectos:
    - Portada.
    - Respuesta y justificación a los interrogantes planteados.
    - Conclusiones.
5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de proyecto con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales. • Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.

Referencias

Cárdenas, J., Coronel, E., Mezarina, C. y Ñaupari, F. (s.f.). *Ideas que cambian el mundo.* Recuperado de https://ucontinental.edu.pe/

Actividad de proyecto 6

Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro

El cuidado del medio ambiente consiste en el compromiso que se tiene con el entorno, el cual tiene que ver con lo tangible e intangible que nos rodea, como el agua, el aire, el suelo, la lluvia, entre otros; por tal motivo al realizar actividades turísticas, es importante tener en cuenta el cuidado que se requiere para no alterar las condiciones naturales del entorno geográfico donde se encuentre; la metodología de no dejar rastro, permite contribuir con este cuidado debido a que se realiza una planeación para que todo tipo de actividades turísticas no generen consecuencias negativas en el medio ambiente.

Estimado aprendiz, el propósito de esta evidencia busca que apropie conceptos y conocimientos sobre el manejo ambiental y sostenible que debe tener en cuenta al momento de llevar a cabo una actividad de guianza turística, buscando un equilibrio entre el medio ambiente y el hombre, por tal motivo debe diseñar una cartilla que le permita conocer las acciones ambientalmente sostenibles pertinentes a realizar durante la estadía y pernoctación en contextos naturales.

Para el desarrollo de la cartilla es necesario que tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte los materiales de formación “Manejo de residuos” y “Sostenibilidad ambiental” y el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla” de esta actividad de proyecto.

2. Elabore una cartilla ilustrativa, la cual deberá tener como título “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”; tenga en cuenta que para el diseño de esta, puede realizar consultas en internet y utilizar el modelo que considere pertinente.

3. Una vez establecido el diseño de la cartilla, esta debe contener lo siguiente:

    - Introducción de la temática a tratar “sin dejar rastro”.

    - Defina y describa los 7 principios del programa “sin dejar rastro”:

        - Planifique y prepare su viaje con anticipación.

        - Viaje y acampe en superficies resistentes.

        - Disponga de desperdicios de la manera más apropiada.

- Respete la vida silvestre.
- Minimice el impacto de fogatas.
- Considere a otros visitantes.
- Deje lo que encuentre.

o Defina como ejecutaría los 7 principios del programa “no dejar rastro” definidos en el punto anterior, en la zona que seleccionó en la Evidencia 4 Taller “Orientar el montaje del campamento” de esta actividad de proyecto; justifique por qué lo haría de esa forma.

o Defina cómo realizaría la clasificación de los residuos para implementar en este sitio turístico definido con anterioridad, teniendo en cuenta la normatividad ambiental aplicable a este tipo de actividad.

o Realice una investigación de los temas que se encuentran inmersos en los siguientes interrogantes, anéxela a la cartilla en forma de *tips* y sopórtela con imágenes con el fin de crear conciencia en los lectores de la cartilla:

- ¿Cuáles son los objetivos del desarrollo sostenible a nivel mundial y como los aplicaría en el sitio turístico escogido con anterioridad?
- ¿Cuáles de las tecnologías limpias existentes se podrían implementar en un sitio turístico como el que seleccionó?
- ¿El contenido de la cartilla aporta a su desempeño como guía turístico?
- ¿Usaría este elemento de aprendizaje como material guía para su desempeño laboral?
- ¿Ha utilizado el programa "sin dejar rastro” durante recorridos personales?

4. Una vez desarrollado el contenido de los puntos indicados, proceda a integrarlo en el formato que definió para la elaboración de la cartilla y estructúrela de manera coherente.

5. Envíe el archivo con la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Manejo de residuos”, “Sostenibilidad ambiental”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.

2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.

3. Dejar un comentario al instructor (opcional).

4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de proyecto con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 3

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	Segmentar el mercado según características de los consumidores.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101001-01: Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables	**260101001:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.	

260101016-01: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**260101016:** Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
240201501-03: Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
Duración de la guía (en horas):	380 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En esta actividad de aprendizaje adquirirá conocimientos que le permitirán implementar el plan de acción de mercadeo y conocer más sobre las estrategias de aprendizaje necesarias para garantizar la identificación de las oportunidades de negocio; así como establecer indicadores y estándares de gestión según metas y objetivos de la empresa, los cuales son parámetros de control en la planeación de mercadeo y que responden a los requerimientos de un mercado potencial determinado por la organización.

En la proyección de mercados no se puede obviar la trascendencia del idioma inglés en este proceso, debido a que toda empresa sueña con cruzar fronteras y crecer con nuevos clientes en otros países, pero la falta de conocimiento del inglés impide que se cumplan estos proyectos, por lo tanto, conocer vocabulario para describir una población, aprender expresiones referentes a opiniones, preferencias y comprender textos en dicha lengua sobre este tema, son herramientas útiles para proyectar mercados en nuevos países.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 380 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales de apoyo y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: El riesgo como estrategia**

  Mark Zuckerberg creador de Facebook mencionó la siguiente frase:

"El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos".

En muchos ámbitos de la vida y en un mundo que cambia rápidamente, se plantea si una estrategia para alcanzar el éxito es correr riesgos.

Teniendo en cuenta lo anterior reflexione sobre las siguientes preguntas:

- ¿Se considera una persona que asume riesgos?
- ¿Qué riesgos ha asumido para alcanzar una meta que se haya propuesto?
- ¿Ha dejado de alcanzar un logro por el temor a asumir algún riesgo?
- ¿Quién cree que puede lograr más, una persona arriesgada o una más cautelosa?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Caso "Toyota Corolla"**

En los años 70 cuando Toyota iba a realizar el lanzamiento del Toyota Corolla, previamente tuvo años de preparación en la estrategia, realizó estudios de carretera y de condiciones climáticas, encuestas de satisfacción entre los clientes, estudió la competencia (Ford y Chevrolet) y los precios, entre otros aspectos; pero todo lo que realizó rindió sus frutos ya que posicionó su producto tan fuerte que hoy sigue siendo la marca y modelo preferido por quienes adquieren su primer vehículo. Todo esto es el resultado de una buena planeación de mercado.

Según lo comentado anteriormente y como enriquecimiento personal, analice los siguientes interrogantes:

- ¿Qué considera hubiera sucedido si Toyota no hubiera preparado su estrategia?
- Según su criterio ¿la planeación es importante en cualquier proyecto que se emprenda?
- ¿Considera que la planeación es una técnica que utilizan exclusivamente las grandes

empresas?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta al momento de planear?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Taller "Global Country"**

Global Country es la simulación de una situación de mercado, en la cual se describen las características geográficas, económicas y comportamentales de su población, que con su análisis permitirá definir los criterios de segmentación de un mercado y desarrollar estrategias de mercadeo, teniendo en cuenta las características específicas de la población de estudio.

Para dar cumplimiento a esta evidencia consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- Caso Global Country.
- ¿Cómo desarrollar Plan Exportador?
- Factores que influyen en la conducta del consumidor.
- Guía para exportar servicios.

Posteriormente y basado en dichos materiales, desarrolle el siguiente taller:

1. Defina los criterios de segmentación con sus respectivas variables y con ello diligencie la tabla que se encuentra en la evidencia descargable.

2. Describa qué segmentos de clientes de consumo o de inversión, se pueden encontrar en Global Country.

3. Elabore una matriz mercado-producto para un producto que considere se pueda vender en Global Country exitosamente.

4. Qué acciones de mercadeo se pueden implementar para llegar a cada uno de los segmentos que definió para Global Country, sea cliente de consumo o de inversión.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 1: Taller "Global Country". **Total horas: 30, 5(D) y 25(I).**

- **Evidencia 2: *Market Projection***

Todo logro requiere de un plan para alcanzarlo, sin una buena organización de ideas es imposible conseguir las metas propuestas en la proyección de un mercado, afortunadamente existen recursos que apoyan y orientan este proceso, especialmente en inglés.

En este orden de ideas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, consulte el material de formación denominado ***Expressing opinions and preferences*** correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- *Market share projection tips for small business.*

- *8 steps for the success of a marketing plan.*

Luego de estas consultas, realice lo siguiente:

- Elabore en inglés un mapa conceptual del tema visto en el primer material complementario indicado.

- Realice un resumen en inglés que contenga como mínimo dos párrafos, de la lectura del segundo material complementario mencionado anteriormente.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 2: *Market Projection*. **Total horas: 25, 5(D) y 20(I).**

- **Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa"**

Las estrategias corporativas son acciones que se llevan a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos, pero que presentan cierto grado de dificultad en su formulación y ejecución.

Esta evidencia le enseñará a diferenciar los tipos de estrategias que se pueden definir en una empresa para lograr los objetivos trazados; para esto es indispensable consultar el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema: **Estrategia**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje.

Luego de esta lectura, presente un cuadro en el que incluya el tipo de estrategia y un ejemplo de una empresa real que sepa que la aplica. Las estrategias a incluir en el cuadro son:

1. Estrategias de integración:
   - Hacia adelante.
   - Hacia atrás.
   - Horizontal.
2. Estrategia intensiva:
   - Penetración de mercado.
   - Desarrollo de producto.
   - Desarrollo de mercado.
3. Estrategia de diversificación:
   - Concéntrica.
   - Conglomerada.

- Horizontal.

4. Estrategia defensiva:

- Alianza estratégica.
- Atrincheramiento.
- Desinversión.
- Liquidación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”. **Total horas: 60, 12(D) y 48(I).**

- **Evidencia 4: Control de gestión**

Los indicadores le permiten observar el comportamiento en el corto, mediano y largo plazo de la empresa, proyectando lo que sucedería en el tiempo bajo ciertas circunstancias y hacer los ajustes y correcciones requeridas en el momento oportuno.

Esta evidencia le permitirá conocer cómo realizar control y seguimiento a las acciones de mercadeo que se ejecuten en la organización.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema **Indicadores de gestión de mercadeo**.

Teniendo en cuenta el producto o servicio seleccionado para el proceso de exportación en la **Evidencia 10: Informe “Método de selección de ideas”** realizado en la actividad de aprendizaje 1 y basados en las lecturas anteriores, elabore con su grupo de trabajo un documento escrito que contenga la evaluación del plan de mercadeo de dicho producto o servicio, por lo que deben diseñar los indicadores para medir la gestión; dicho documento debe contener los siguientes puntos:

- Objetivo de los indicadores.

- Estrategias que se emplearán para lograr los objetivos.
- Definir los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer los indicadores de gestión para los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer el estado, umbral y rango de gestión para cada indicador.
- Diseñar la medición.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el documento escrito en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 4: Control de gestión. **Total horas: 30, 8(D) y 22(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”**

Al tomar la decisión de exportar, las empresas deben definir el segmento objetivo para llevar a cabo una estrategia de marketing adecuada enfatizando sobre las características y las necesidades del cliente de cada segmento.

Esta evidencia le permitirá definir los criterios de segmentación para el producto o servicio a exportar y que fue seleccionado con anterioridad, y así plantear las estrategias

concretas para este mercado objetivo.

Para lograr el objetivo de esta evidencia se requiere de la intervención del grupo de trabajo con el que ha venido trabajando desde la actividad de aprendizaje 1, por lo que deben tener en cuenta, tanto el producto o servicio que seleccionaron, como el país objetivo a exportar y con ello realizar lo siguiente:

1. Elaborar una tabla que incluya los criterios de segmentación que se mencionan a continuación y las variables correspondientes a cada uno de ellos, estos son:

   - Criterios geográficos: región, país, número de habitantes, densidad de la población y condiciones geográficas.

   - Criterios demográficos: edad, género, estado civil, tamaño de la familia, ingreso, educación, raza, ocupación, religión, nacionalidad y generación.

   - Criterios psicográficos: clase social, estilo de vida, personalidad y valores.

   - Criterios conductuales: frecuencia de uso, lealtad de marca, tasa de uso, ocasión de uso, tipo de usuario, actitud hacia el producto y beneficios esperados.

2. De acuerdo al desarrollo del punto anterior, definir cuál es la variable de segmentación más importante para su producto o servicio a exportar y explicar el por qué.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la tabla de datos en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I).**

- **Evidencia 6: *Segmentation “Describing potential clients”***

En la proyección de mercados, la segmentación permite identificar las necesidades y el

comportamiento de los consumidores para satisfacer sus deseos, teniendo en cuenta que la idea es exportar el producto seleccionado a un país de habla inglesa ya establecido, entonces es importante tener en cuenta el vocabulario y las estructuras necesarias en inglés para elaborar una adecuada consulta y así lograr un mayor conocimiento de las necesidades y expectativas de los clientes, y con ello obtener una mejor visión de lo que se pretende ofrecer al mercado internacional.

Por lo anterior y con la finalidad de cumplir con esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Resuelva en inglés las preguntas que se le presentan en la evidencia descargable.

2. Describa en inglés el tipo de población a la que pretende proyectar el producto o servicio, de acuerdo con el país ya seleccionado.

3. En base a la población descrita con anterioridad elabore una encuesta en inglés para ser aplicada a esta población.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*. **Total horas: 25, 4(D) y 21(I).**

- **Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado"**

Conocer la oferta y la demanda del producto en el mercado es de gran importancia porque se describe la interacción entre comprador y vendedor en relación con el precio y las ventas del producto.

Esta evidencia tiene como finalidad conocer cuál es la oferta y demanda para su producto o servicio en el país a exportar, por lo tanto la debe desarrollar en base al producto o servicio ya seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y al país que eligió como destino a exportar en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"** de la actividad de aprendizaje 2.

Posteriormente y teniendo en cuenta lo aprendido con el material de formación y complementario de esta actividad de aprendizaje, elabore nuevamente con su grupo de trabajo, un informe con el análisis de la oferta y la demanda, el cual debe incluir lo siguiente:

1. Describir brevemente el producto o servicio a exportar.

2. Para el tema de la oferta desarrollar lo siguiente:

   - Definir los factores que afectarían la oferta de su producto o servicio en el país destino de exportación.
   - Investigar a través de fuentes primarias y secundarias, a cuánto ascienden las ventas de su sector en el país destino de exportación.
   - Calcular la capacidad de producción total de su producto y proyectarla a cinco años.
   - Mencionar cómo el incremento o disminución de precios afecta la oferta.

3. Para el tema de la demanda desarrollar lo siguiente:

   - Informar la cantidad de habitantes del país al cual va a exportar su producto o servicio.
   - Calcular el número de personas que componen su segmento de mercado.
   - Definir los motivos por los cuales sus consumidores potenciales adquirirán su producto o servicio.
   - Mencionar los factores que afectarían la demanda de su producto en el país destino.
   - Determinar la demanda anual de su producto o servicio en el mercado del país destino y proyéctela a cinco años.
   - Mencionar como el incremento o disminución de precios afecta la demanda.
   - Establecer el punto de equilibrio.

4. Adicionar en el informe el mapa del país destino de exportación para el cual se realizó la segmentación, en el que se identifique o señale la ubicación del mercado meta.

5. Incluir imágenes que reflejen las características comunes a todos los consumidores que conforman su segmento de mercado.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado". **Total horas: 60, 11D) y 49(I).**

- **Evidencia 8: Proyecciones del mercado**

  Es de gran importancia que las empresas proyecten sus ventas y crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, con el fin de determinar su comportamiento y cómo este se ve influenciado por las diferentes variables del mercado y que la pueden afectar de manera positiva o negativa.

  Por lo anterior, en esta evidencia debe realizar las proyecciones del mercado a cinco años en el país y para el producto o servicio que ya fueron seleccionados anteriormente, grafíquelas de acuerdo con las variables y situaciones planteadas para cada una de estas, que las encuentra en la evidencia descargable de manera detallada.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 8: Proyecciones del mercado. **Total horas: 20, 4D) y 16(I).**

- **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**

  El plan de mercadeo es fundamental en la estrategia de la organización, por lo que es importante conocer el contenido de este, las principales herramientas utilizadas en su elaboración y los tipos de estrategias que se pueden desarrollar; estos son algunos de los aspectos básicos que se deben tener en cuenta para que el plan de mercadeo contribuya a lograr los objetivos deseados.

  Dado lo anterior, su grupo de trabajo (con el que ha venido desarrollando evidencias anteriores) ha sido contratado por la empresa que se encargará de exportar el producto o

servicio ya elegido anteriormente al país meta, y su primer trabajo como grupo asesor será el de elaborar una propuesta del plan estratégico de mercadeo que incluya los siguientes puntos:

1. Misión y visión de la empresa.

2. Políticas corporativas.

3. Análisis de la situación actual: análisis interno y externo (tenga en cuenta la **Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA**, realizado en la actividad de aprendizaje 1).

4. Objetivos del plan estratégico de mercadeo.

5. Estrategias corporativas.

6. Mezcla de mercadeo:

   - Producto: atributos, políticas, factores de estandarización, etiquetado, marca, garantía y factores que favorecen la adaptación del producto.

   - Precio: políticas, objetivos y estrategias de precios.

   - Plaza: tipo de canal y alternativas de acceso.

   - Promoción: formas de promoción a utilizar.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la propuesta del plan estratégico en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo. **Total horas: 50, 14D) y 36(I).**

- **Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo"**

  Es de gran importancia que el plan estratégico de mercadeo se socialice al interior de las organizaciones, ya que esta no debe ser una actividad aislada, sino por el contrario debe estar perfectamente unida al resto de departamentos de la empresa, por lo tanto y continuando como el grupo asesor de la empresa que los ha contratado, deben socializar el plan de acción de mercadeo para el producto objeto de exportación que desarrollaron en la evidencia anterior.

  Para el desarrollo de esta evidencia, con su grupo de trabajo deben realizar lo siguiente:

  1. Elaborar una presentación para el plan estratégico de mercadeo realizado en la evidencia anterior.

  2. Compartir esta presentación en la sesión virtual "Plan de acción de mercadeo" y exponerla a su instructor y grupo de compañeros. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

  3. De las sustentaciones que realicen los demás grupos de trabajo, deben elaborar un documento, que dé respuesta a las siguientes preguntas:

     - ¿Cuál es la mayor fortaleza que encuentran en los planes de mercadeo presentados por los otros grupos?

     - ¿Qué sugerencias le harían a cada uno de los grupos con respecto a su plan de mercadeo?

  Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

  Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la presentación en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo". **Total horas: 40, 3(D) y 37(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: *Market Projection*.	Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.	**Lista de verificación:** Mapa conceptual.
Evidencia de desempeño: Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".	• Prepara los informes relacionados con el comportamiento del consumidor, teniendo en cuenta el contexto mercadológico de acuerdo con los planes y objetivos determinados por la empresa. • Elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto: Evidencia 1: Taller "Global Country".	Selecciona los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, teniendo	**Lista de verificación:** Taller.

	en cuenta las políticas de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa".	Diseña las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.
Evidencia de producto: Evidencia 4: Control de gestión.	Determina los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo, teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.	**Lista de verificación:** Documento escrito.
Evidencia de producto: Evidencia 5: Tabla de datos "Identificación del segmento".	Realiza la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, de acuerdo con las políticas de la organización.	**Lista de verificación:** Tabla de datos.
Evidencia de producto:	Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema	**Lista de verificación:**

Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.	conocido de su especialidad.	Encuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".	• Recopila la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos y fotografías, con el fin de seleccionar el segmento objetivo, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa. • Define las cantidades de oferta y la demanda de acuerdo con la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. • Determina los criterios de fijación de precios de los productos y servicios teniendo en cuenta factores externos e internos, punto de equilibrio y las estrategias para ser colocados en el mercado nacional e internacional, teniendo	**Lista de verificación:** Informe.

	en cuenta los parámetros del mercado y los establecidos por la empresa. • Pronostica la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado, análisis de informes para definir la oferta y demanda de un producto o servicio determinado, y verificando el resultado del cumplimiento del producto que responda a las necesidades de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 8: Proyecciones del mercado.	• Define el plan de acción de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**Lista de verificación:** Informe gráfico.
Evidencia de producto:	• Define el plan de acción	**Lista de verificación:**

Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	Propuesta.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	380					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

***Brochure*:** catálogo comercial para mostrar productos o servicios de una empresa.

***Concept map*:** mapa conceptual.

***Customer*:** cliente.

Demográfico: es el estudio de la población humana y sus características. Las tendencias de consumo en los hogares y las naciones.

"**Estrategia:** conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión" (Escudero, s.f.).

***Features*:** rasgos, características.

Feria internacional: son espacios donde confluyen varios actores de la cadena de un producto, en la cual una empresa puede asistir como expositor o visitante para identificar clientes, tendencias, competidores y precios de los productos.

Franquicia: forma parte de las redes de comercio exterior y es aquella situación en que una persona natural o jurídica adquiere acciones; el *goodwill* o el *know-how* de una empresa ya posicionada en el mercado para poner una filial en el país de residencia de la empresa o persona que la adquiere y así comercializar de manera legal.

Geográfico: la ubicación geográfica del país y personas para determinar oportunidades de acceso a mercados internacionales.

***Joint venture*:** dentro de las redes de comercio exterior, es la asociación de dos o más empresas a largo plazo para trabajar en común sin necesidad de formar una nueva.

Macroentornos: son aquellas fuerzas no controlables que se encuentran fuera de las organizaciones. Además afectan la capacidad de una empresa para desarrollar operaciones, transacciones y relaciones internacionales con éxito.

Marcas: se refiere a la información exterior que debe incluir el embalaje de la carga.

***Market*:** mercado.

Mercancías: productos que se exportan o importan.

Objetivos específicos: es la información que se necesita para lograr el objetivo general,

por ejemplo: identificar el mercado meta, conocer gustos y preferencias del mercado meta y determinar los canales de distribución, entre otros.

Objetivos generales: es lo que se pretende lograr una vez terminada la investigación, por ejemplo, establecer la aceptación del producto en un determinado país. Los objetivos se redactan con verbos en infinitivo y buscan ampliar el conocimiento.

Precio unitario: precio individual de los productos.

Producto: nombre del bien u objeto de importación o exportación.

***Segmentation*:** segmentación.

Tasa de cambio: tasa de cambio con que se liquida la moneda facturada a pesos colombianos.

Vendedor: es quien realiza el proceso de exportar.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Bahamón, J. (2003). *Construcción de indicadores de gestión bajo el enfoque de sistemas*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.icesi.edu.co
- Baptiste, Y. (s.f.). *Useful expressions.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://yvanbaptiste.pagesperso-orange.fr
- Bhasin, H. (2016). *8 steps for the success of a marketing plan.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.marketing91.com/
- Colectivo de autores. (2010). *Mercadotecnia*. México, México D.F.: Editorial B-Pro México.
- Creative Commons. (s.f.). *Licencias*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://co.creativecommons.org
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2015). *Guía para la construcción de indicadores de gestión*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://www.funcionpublica.gov.co
- Dimitri, R. y Rodríguez, S. (2005). *Planeación estratégica*. Córdoba, Colombia: El Cid

Editor.

- Drive your success. (s.f.). *Market share projection tips for small business*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.driveyoursuccess.com/
- Escudero, M. (s.f.). *Marketing en la actividad comercial*. Madrid, España: EDITEX.
- Fernández, R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fernández, R. (2009). *Segmentación de mercados*. (3ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fisher, L. y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. (4ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill.
- Guinart, J. (2004). Indicadores de gestión para las entidades públicas. *Revista de Administración Pública, 110*(2), 315-334.
- Kerin, R. (2014). *Marketing*. (11ª ed.). México, México D.F: McGraw Hill Interamericana Editores.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. (8ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Kotler, P. y Keller, P. (2012). *Dirección de marketing*. (14ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Ledesma, C. y Domínguez, M. (2004). *Consorcios de exportación: el despegue regional Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.
- Lerma, A. y Márquez, E. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional.* México, México D.F.: Cengage Learning.
- Limas, S. (2012). *Marketing empresarial*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Maddala, G. y Miller, E. (2005). *Microeconomía*. México, México, D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Minervini, N. (2002). *La ingeniería de la exportación: herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Moreno, A. (s.f.). *Caso Global Country*. Armenia, Colombia: Autor.

- Moreno, J. (1995). *Marketing internacional: contenido, políticas y estrategias exitosas*. (2ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Macchi Group Editor, S.A.
- Oshima, A. y Hogue A. (2006). *Writing academic English*. Nueva York, Estados Unidos: Pearson Education Inc.
- Palacios, L. (2009). *Dirección estratégica.* Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- ProColombia. (2016) *¿Cómo desarrollar Plan Exportador?* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.procolombia.co/
- ProColombia. (2016). *Guía para exportar servicios*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colombiaexportaservicios.co/
- RAE. (2016). *Estrategia*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://dle.rae.es
- Rojas, M. y Medina, L. (2011). *Planeación estratégica: fundamentos y casos*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Ruibal, A. (1994). *Gestión logística de la Distribución Física Internacional.* Madrid, España: Editorial Norma.
- Sahui, J. (2008). *Factores que influyen en la conducta del consumidor*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colparmex.org/
- Santesmases, M. (2012). *Marketing: conceptos y estrategias.* (6ª ed.). Madrid, España: Larousse - Ediciones Pirámide.
- Stanton, W. (2007). *Fundamentos de marketing*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- USU Libraries Reference Service Department. (s.f.). *How to create a concept map.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://library.usu.edu
- Velasco, E. (1994). *El precio*. México, México D.F.: McGraw Hill.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Junio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 14

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Evaluación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.	Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101005-03: Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión,	**210101005:** Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.

según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo. **210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.	
210101033-02: Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa. **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas	**210101033:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.	
210301029-01: Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.	**210301029:** Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.
260101004-02: Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.	**260101004:** Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.
240201501-07: Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
240201502-08: Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	356 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En la era de la globalización, Colombia necesita transformarse y diversificar su producción para expandir su economía a nivel global, es por esto que el SENA ofrece la oportunidad de capacitar tecnólogos en negocios internacionales, para que desarrollen planes de negocios que proyecten los productos y los servicios del país a los mercados internacionales, facilitando el comercio y aumentando la competitividad.

Con esta actividad de aprendizaje se busca contextualizar las gestiones de evaluación que se deben utilizar para llevar a cabo los procesos de importación o exportación, de igual manera, la optimización en la contratación de intermediarios dentro de la negociación internacional. Para ello, es necesario entender como los seguros, los servicios portuarios, aduaneros, los servicios bancarios, el manejo de divisas y conversión, los tipos de cambio, entre otros aspectos, tienen implicaciones que permiten un conocimiento amplio en los procesos que se deben realizar.

Por lo tanto, se enfoca en evaluar la gestión de la empresa, lo cual implica valorar los resultados obtenidos, su impacto frente a las metas propuestas identificando en dónde y cuáles fueron las fortalezas y debilidades dentro de su ejecución, con el fin de llevar a cabo las acciones correctivas y preventivas para poder continuar con el proceso de mejoramiento. El objeto principal es evaluar los aciertos y errores presentados en los sistemas de talento humano, de canales de distribución, los servicios financieros y bancarios con respecto a las políticas de la empresa.

Por otra parte, contar con las habilidades requeridas en inglés representa una ventaja y hace más fácil el proceso en caso que el idioma a usar para dichas actividades sea ese o en caso de que la bibliografía o los textos a consultar estén escritos en el idioma inglés. Para esta actividad de aprendizaje, se adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en el momento que tenga que participar en una actividad evaluativa de los procesos antes realizados y además presentar soluciones y discutir en inglés acerca de ellas, para realizar planes de mejoramiento siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 356 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Importancia del emprendimiento**

Para dar inicio a este proceso de aprendizaje, analice y reflexione sobre lo siguiente:

> La importancia de contar con un espíritu emprendedor radica fundamentalmente en la ambición de progresar, tener éxito y un constante crecimiento, que se puede reflejar tanto en las ganancias o ingresos como en los campos o mercados que abarca la compañía, teniendo en cuenta un análisis del mercado y sobre todo el uso de los conocimientos y la formación profesional.
>
> Además de aplicar lo que hemos aprendido durante toda nuestra vida, lo ideal es tener un espíritu creativo, la capacidad de poder generar en forma constante nuevos recursos y tener siempre ganas de progresar, además de saber escuchar y aceptar las opiniones y críticas constructivas del sector en el cual tenemos aplicación. (Dahil, 2015)

- ¿Considera importante tener espíritu emprendedor para generar empresa en nuestro país?
- ¿Cree que para desempeñarse como tecnólogo en negociación internacional se requiere tener espíritu emprendedor?
- ¿Considera que como tecnólogo en negociación internacional puede ser generador de empresa en el futuro?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la

Actividad de aprendizaje 14, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Evaluar el negocio**

Con el fin de contextualizarlo sobre la importancia de conocer los instrumentos de evaluación según las diferentes áreas de funcionamiento de una empresa, dé lectura al siguiente artículo:

¿Cómo evaluar si un negocio va a funcionar o va a ser rentable?

Cuando se está ante el deseo de iniciar un determinado negocio o proyecto, es prudente evaluarlo desde todas las perspectivas posibles. Por ejemplo, todos sabemos que las principales áreas o departamentos de una compañía son: mercadeo o comercial, producción u operativa, administrativa, jurídica y financiera.

Según lo anterior, el proyecto se debe evaluar mínimo desde dichas áreas, determinando su viabilidad en cada uno de estos aspectos. La investigación de mercados es la práctica precisa para evaluar el negocio desde el punto de vista comercial.

En el aspecto de producción u operativo, se debe analizar cómo se fabricaría o cómo se comercializaría el producto, también cómo se prestaría el servicio según el objeto social de la empresa.

En cuanto al aspecto administrativo, se vislumbran los recursos que se deben poner a disposición del negocio, tales como la infraestructura, la tecnología y el más importante el talento humano.

En tanto, en lo jurídico, se debe evaluar el marco legal que rige al sector al cual pertenecerá la empresa.

Por otra parte, en el aspecto financiero se evalúa la viabilidad económica, la cual (sin decir que los otros aspectos no sean importantes), podemos afirmar que es la que define la puesta en marcha definitiva del proyecto.

Si se evalúan estos cinco aspectos de una forma ecuánime, el nivel de riesgo que corre el emprendedor se disminuirá**,** ya que existirán unos estudios estimados y proyectados que pretendan reflejar el probable comportamiento de la empresa, dada una situación de mercado, una coyuntura económica y unos recursos disponibles. (Monroy, s.f.)

Con base en esta lectura y teniendo en cuenta sus conocimientos previos sobre el tema, reflexione acerca del siguiente interrogante:

¿Cuáles serían las herramientas apropiadas a utilizar para realizar la evaluación de cada una de las áreas mencionadas en el artículo?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 14, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual serán indicados por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"***

Para un profesional en cualquier campo de acción es necesario usar el inglés como herramienta de comunicación de sus ideas y apreciaciones, acerca de un proceso de gestión en un negocio en el cual tiene directa participación.

Con esta evidencia, adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en inglés al momento de participar en una actividad evaluativa de los procesos, además de presentar soluciones y

discutir acerca de ellas para realizar planes de mejoramiento, siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

Según lo anterior, para desarrollar esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***Presenting and improvement plan***, además del material complementario ***Improving business processes***.

Posterior a estas lecturas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, desarrolle en un documento los siguientes puntos:

1. Elabore un diálogo en inglés de dos personas, en el cual evalúe el proceso de gestión de la empresa en la que trabaja, o de una empresa que conozca, para hacerlo tenga en cuenta lo siguiente:

   - Utilizar el presente perfecto al hablar de los procesos que se han implementado.
   - Usar los condicionales, con el fin de plantear algunas modificaciones y actividades a implementar para el mejoramiento de procesos.
   - Incluir preguntas de información *(Wh questions)* en las que un hablante pregunta y el otro responde.
   - Representar el diálogo de manera gráfica usando caricaturas y nombres para los personajes.

2. Realice un glosario de términos basado en el material complementario mencionado, con los términos que le hayan sido útiles en la creación del diálogo, este debe estar compuesto del término y su definición en inglés; si lo considera necesario, puede utilizar el diccionario monolingüe *online* de su preferencia.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"*. **Total horas: 30, 6(D) y 24(I)**.

- **Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano**

Las empresas deben realizar un seguimiento continuo a la gestión del talento humano y esto se ha convertido cada vez más en una práctica frecuente, más allá de que sea una

metodología de medición de resultados, lo interesante es que las personas buscan llegar a concretar los objetivos que la empresa les asigna y con esto, colaborar al beneficio global de toda la organización trabajando en equipo, generándole a la empresa una importante ventaja competitiva.

Por lo anterior, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, adicionalmente tenga en cuenta la **Evidencia 2: Informe "Análisis de cargos Colfrutik"** que se encuentra ubicada en la actividad de aprendizaje 9, donde se planteaba un estudio de caso de la empresa Colfrutik; retome los tres (3) cargos a los cuales se les realizó el análisis y para ellos, a través de un documento establezca lo siguiente:

- Áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales a las cuales se les hará el seguimiento.
- Comportamientos específicos que pueden ayudar o crear dificultad para alcanzar los objetivos de este seguimiento.
- Información requerida de cada funcionario, dependiendo del cargo.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano. **Total horas: 35, 6(D) y 29(I)**.

- **Evidencia 3: Informe "Resultados financieros"**

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o de una unidad evaluada, además de su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a las que se haga cargo, para poder desarrollar su objeto social.

En la presente evidencia se revisará el comportamiento de la empresa Colfrutik, a través del análisis de los estados financieros, de diferentes períodos contables y de la utilización de indicadores financieros.

Para desarrollar esta evidencia es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**,

además del siguiente material complementario:

- Análisis y planeación financieros.
- Contabilidad básica e indicadores financieros.
- La empresa ante la inflación y la devaluación.

Posterior a estas lecturas, descargue el archivo en Excel llamado **Estados financieros empresa Colfrutik**, que encuentra adjunto a la evidencia descargable, el cual contiene cuatro pestañas:

- Pestaña 1: Balance año 1.
- Pestaña 2: Estado de resultados año 1.
- Pestaña 3: Balance año 2.
- Pestaña 4: Estado de resultados año 2.

Con esa información ayúdele a Carol, propietaria de la empresa Colfrutik, a presentar un informe de los estados financieros de la empresa ante la junta directiva, donde refleje las indicaciones que encuentra en la evidencia descargable.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe los archivos (el archivo en Excel y el informe) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 3: Informe "Resultados financieros". **Total horas: 70, 10(D) y 60(I)**.

- **Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio"**

La presentación de la declaración de cambio, acredita la negociación o transferencia de las divisas, para efectuar el pago o el reintegro a través de los Intermediarios del Mercado Cambiario (IMC), o de las cuentas de compensación por parte del representante legal apoderado del titular de la operación de cambio.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca qué incluye una declaración de cambio, por lo que es relevante que lea y analice previamente el

material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, específicamente el tema **El régimen cambiario**, además del siguiente material complementario:

- Circular reglamentaria externa-DCIN-83.
- Declaración de cambio por importaciones de bienes.
- Declaración de cambio por importaciones de bienes – formulario No. 1.
- Declaración de cambio por exportaciones de bienes.
- Declaración de cambio por exportaciones de bienes – formulario No. 2.
- Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes.

Posterior a estas consultas y tomando como referencia el producto o servicio previamente seleccionado en la actividad de aprendizaje 1, **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y con el grupo de trabajo con el cual viene desarrollando algunas evidencias, elaboren la declaración de cambio por importación de bienes para el producto o servicio a exportar seleccionado, en la que incluya los siguientes puntos:

1. Identificación de la declaración.
2. Identificación de la declaración de cambio anterior.
3. Identificación del importador.
4. Descripción de la operación.
5. Identificación del declarante.
6. Información documentos de importación.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la declaración de cambio por importación de bienes, en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio". **Total horas: 40, 8(D) y 32(I)**.

- **Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan"***

Aprender la habilidad de hacer presentaciones efectivas, no solamente es útil para hablar en público y dar presentaciones formales, sino también esencial en conversaciones donde el hablante quiera comunicar claramente sus ideas y convencer a otros de que esas ideas y propósitos valen la pena y merecen ser tomadas a consideración.

Cuando se hace una presentación oral es importante tener las ideas claras y seguir un orden para que la audiencia pueda seguir y entender lo que usted está diciendo, por ello en esta evidencia debe realizar un plan de mejoramiento para el proceso de gestión que evaluó en la **Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"*** de esta guía de aprendizaje.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***Presenting and improvement plan***, especialmente los siguientes temas:

- ***Past simple,*** para describir los problemas hallados en la evaluación.
- ***Future tense***, para que presente las soluciones a futuro.

Y el subtema, ***Presentations: language expert***, para identificar las frases a utilizar en una presentación oral, además del siguiente material complementario:

- *Oral presentation skills*.
- *Business process improvement plan.*

Posterior a estas lecturas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Realice un plan de mejoramiento para el proceso de gestión que evaluó en la evidencia 1, ya mencionada.
2. Grabe en un video la presentación de su plan de mejoramiento, este debe tener una duración máxima de 10 minutos.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo con el plan de mejoramiento y el video o enlace del mismo, al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan"*. **Total horas: 16, 6(D) y 10(I)**.

- **Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios"**

El sistema financiero facilita el pago de bienes y servicios y de esta manera, el comercio e intercambio entre personas, empresas y países, que son las encargadas de proporcionar la liquidez que necesita la economía para continuar con su crecimiento. Es de gran importancia que cada tipo de producto y/o servicio que se ofrece logre satisfacer adecuadamente a los clientes y les dé la posibilidad de realizar transacciones o pagos de manera rápida y eficaz sin correr mayores riesgos.

Para desarrollar esta evidencia, a través de un documento desarrolle lo siguiente:

1. Identifique tres (3) entidades financieras en Colombia que puedan ofrecer línea de crédito para financiar su operación de exportación del producto o servicio seleccionado con anterioridad.

2. Mencione por cada una de las entidades financieras la siguiente información:

   - Descripción de la línea de financiamiento.
   - Beneficios para la empresa.
   - Requisitos.
   - Plazo de financiación.
   - Tasas de interés.
   - Tiempo de trámite para aprobación de financiación.

3. Desarrolle la matriz de comparación que encuentra en la evidencia descargable.

4. De acuerdo con los resultados que arroje la matriz de comparación, analícelos,

seleccione la entidad financiera de mayor puntaje y explique por qué esa entidad financiera y su línea de crédito son la mejor alternativa para su operación de exportación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe los archivos (la matriz y el documento) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios". **Total horas: 40, 10(D) y 30(I)**.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño"**

Contar con un sistema de evaluación de desempeño le permite al área de recursos humanos de cualquier empresa u organización, evaluar sus procedimientos, por esto, requiere de un departamento bien conformado, con la capacidad de analizar en profundidad y determinar las causas de un alto o bajo desempeño en un puesto de trabajo.

Para desarrollar esta evidencia, tome como referencia el área de producción, el área comercial y el área administrativa de la empresa en la que trabaja, o de no ser así de una empresa que conozca y a la cual pueda tener acceso, luego seleccione para cada una de estas áreas, tres (3) cargos y para ellos realice lo siguiente:

- Defina cinco (5) indicadores de gestión que se orienten a la evaluación de desempeño del talento humano, en los cuales se especifique qué se busca medir y cuál es la meta o indicador de referencia según el área.

- Aplique el formato de evaluación de desempeño que encuentra en la evidencia descargable, para cada uno de los cargos elegidos.

- Analice los resultados obtenidos en dicha evaluación y diseñe una propuesta de

mejoramiento que incluya las acciones para mantener o mejorar el desempeño de dichos cargos; esta propuesta debe ser presentada con normas APA.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe los archivos (los formatos de evaluación y la propuesta) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño". **Total horas: 35, 5(D) y 30(I)**.

- **Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal"**

Los canales de comercialización y las líneas de distribución se definen de acuerdo con los lineamientos generales de operación y el plan estratégico de mercadeo. Teniendo en cuenta el material de formación y complementario analizado durante el desarrollo de esta actividad de aprendizaje y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento, desarrolle el cuadro de comportamiento y así evaluar el tipo de canal más conveniente para el producto o servicio seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y el país destino de la exportación, establecido en la actividad de aprendizaje 2 y con el que viene desarrollando algunas evidencias.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia, realice en un documento lo siguiente:

1. De acuerdo con la matriz de comportamiento vista en el material de formación, elabore el cuadro de comportamiento para revisar las distintas alternativas, asignando valores objetivos a cada alternativa.

2. El cuadro de comportamiento debe tener doble entrada, que permita evaluar los siguientes elementos:

   - Funciones que deben cumplir los canales.

   - Puntuación en valores convencionales puede ser de 0 a 10, del comportamiento de cada una de las alternativas de los canales.

   - Probabilidad subjetiva de presentación del comportamiento calificado con base al juicio, experiencia o información disponible del analista; esta probabilidad es particular en cada alternativa, por lo tanto al no ser excluyente su totalización no debe dar 1.

- Valor esperado de cada alternativa, que resultará del producto de la calificación (b) por su probabilidad subjetiva (c).

- La suma de los valores esperados de cada alternativa será el barómetro de decisión a utilizar.

3. Elabore una conclusión para cada uno de los resultados que arrojó el cuadro de comportamiento.

4. Con base en los lineamientos generales desarrollados en la actividad de aprendizaje 3, **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**, explique cuál canal es el que más beneficia al producto o servicio seleccionado.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal". **Total horas: 40, 8(D) y 32(I)**.

- **Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"***

El propósito de esta evidencia es transferir y demostrar todo lo aprendido sobre el idioma inglés en este programa de formación, ya que se considera que está en la capacidad de comunicar sus ideas y sustentar opiniones en este idioma, de una manera fluida, con estructura gramatical, vocabulario correcto y coherente.

Con el fin de dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, realice lo siguiente:

- En la sesión virtual ***"Supporting your improvement plan for your product or service"***, sustente en inglés, ante su instructor y grupo de compañeros, su plan de mejoramiento para el proceso de gestión, que realizó en la evidencia 5 de esta guía de aprendizaje. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

- De las sustentaciones de los demás compañeros, elabore un documento con el resumen en inglés de los dos (2) planes que más le hayan llamado la atención.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"*. **Total horas: 10, 2(D) y 8(I)**.

- **Evidencia 10: Estudio de caso "Riesgo de rechazo a exportaciones"**

Para finalizar esta actividad de aprendizaje y después de haber trabajado en los diferentes temas relacionados con importación y exportación, es el momento de demostrar todo lo aprendido sobre el tema durante este programa de formación.

Es importarte recordar que los exportadores deben tener presente que para incursionar en los mercados internacionales, se debe cumplir con los requerimientos tanto del país del cual se exporta, como del país destino y del comprador, ya que de lo contrario el producto será rechazado, incurriendo en costos por pérdidas de productos y deterioro de la imagen en el exterior.

Por lo anterior para desarrollar esta evidencia, realice lo siguiente:

- Lea y analice el caso que se encuentra adjunto a la evidencia descargable denominado **El riesgo de los rechazos a las exportaciones**.

- Posterior al análisis de este caso, resuelva en un documento los siguientes puntos:

  - Enumere ¿Qué anomalías se han presentado durante el proceso de la exportación de frutas y vino de Chile, a los mercados europeos y a qué área de la empresa pertenecen?

  - ¿Qué consecuencias pueden traer estas anomalías a las exportaciones de Chile?

  - Mencione las autoridades competentes encargadas de la fiscalización de la salida de los productos y sus funciones específicas.

  - ¿Qué acciones de mejora se deben implementar en este caso para evitar rechazos de productos en los mercados internacionales?

  - Finalmente describa las acciones que implementará con respecto a su producto o servicio para evitar algún tipo de rechazo en la exportación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I)**.

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 3: Informe “Resultados financieros”.	Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera, y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de conocimiento: Evidencia 4: Ejercicio práctico “Declaración de cambio”.	• Realiza los reembolsos y reintegros teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con los tratados entre países, basado en las políticas fijadas por la organización. • Elabora las declaraciones de cambio con las monedas y/o divisas utilizadas teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	• Soporta los pagos y cobros en divisas con los documentos requeridos ante las autoridades competentes en las fechas establecidas, de acuerdo con las normas legales vigentes, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan".*	• Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"*.	• Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Sostiene una conversación con	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.

	naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.	
Evidencia de producto: Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service".*	Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.	**Lista de verificación:** Diálogo.
Evidencia de producto: Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano.	Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas para el diseño de las pruebas objetivas y proyectivas utilizadas en la organización que permitan monitorear y hacer seguimiento, de acuerdo a las actividades programadas.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de producto: Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios".	• Evalúa los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes y las políticas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Matriz.

	• Identifica las líneas de financiación bancarias para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño".	Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño, de acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos, analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	**Lista de verificación:** Propuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal".	• Evalúa la intensidad de distribución, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades de los mismos; los canales de distribución son elegidos de acuerdo con la frecuencia en los pedidos, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos. • Define los canales de comercialización y las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y	**Lista de verificación:** Cuadro de comportamiento.

	plan estratégico de mercadeo.	
Evidencia de producto: Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”.	• Presenta a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas, basado en las normas legales establecidas y ajustadas a las políticas fijadas por la organización. • Efectúa los procesos de los requerimientos de las autoridades competentes, de acuerdo con las normas nacionales vigentes teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.	356					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aceptación bancaria: operación comercial mediante la cual el vendedor o beneficiario, ve garantizada su transacción comercial por una entidad financiera, aceptante, y el pago de una letra de cambio girada por el comprador, para responder por las mercancías adquiridas. Además, la entidad financiera se compromete a pagar la letra a su vencimiento.

Amortización: en los préstamos hace referencia a la devolución del capital por parte del prestatario o persona que ha solicitado el préstamo, ya sea mediante el pago periódico de las cuotas o mediante pagos extraordinarios como la amortización anticipada. En relación con una inversión en valores de renta fija, consiste en la devolución de la cantidad invertida inicialmente, aunque también pueden amortizarse acciones.

Apalancamiento financiero: se refiere al efecto que el endeudamiento tiene sobre la rentabilidad. En los mercados de valores, hace referencia al hecho de que con pequeñas cantidades de dinero puede realizarse una inversión, que se comporta como otra de un volumen muy superior.

Argument: argumento o razonamiento.

Bancoldex: es el banco de desarrollo empresarial y de comercio exterior de Colombia.

Bienes tangibles: son aquellos que literalmente se pueden tocar. Agrupan a los valores filatélicos y numismáticos, los documentos, libros antiguos, el arte, las antigüedades, entre otros.

Briefly: brevemente.

Capital social: fondos propios de una sociedad que proceden de las aportaciones de los accionistas. La participación en el capital social de una empresa otorga a los inversores derechos en el reparto de beneficios, derechos de suscripción preferente en ampliaciones de capital, derechos de asistencia y voto en las juntas generales de accionistas. Junto a las reservas y los beneficios no distribuidos, forman los recursos propios de la empresa que figuran en el pasivo del balance de cada sociedad.

Carta de crédito: promesa a un tercero por parte de un banco u otro emisor, de realizar un pago en nombre de un cliente de conformidad con ciertas condiciones específicas.

Clause: oración.

Concern: preocupación.

Conditional sentence: oración condicional.

Dividendo: parte del beneficio de una compañía que se reparte entre los accionistas; constituye la remuneración que recibe el accionista por ser propietario de la sociedad. La cantidad de dividendo es variable según los resultados que la empresa obtiene en cada ejercicio. Junto a las posibles plusvalías obtenidas por la revalorización de la acción, el dividendo es la principal fuente de rentabilidad de las acciones.

Divisa: medio de pago internacional representado por una moneda extranjera, emergente de los créditos que un país tiene contra otro por el suministro de mercancías, capitales, servicios o por las autorizaciones que este le haya conferido para efectuar pagos.

Drawback: inconveniente.

Fecha de amortización: momento fijado para la cancelación parcial o total de un préstamo. También es la fecha en la que el titular de un valor de renta fija ya no tiene derecho a recibir ningún pago más de intereses; en esa fecha sí recibe el valor nominal del título, es decir, recupera el capital invertido.

Future progressive: futuro progresivo.

Medios de pago: instrumentos que le permiten al poseedor o usuario transferir fondos.

Overview: resumen.

Perhaps: quizá.

Persuade: persuadir.

Presentations: presentaciones.

Recap: recapitular o resumir.

Signpost: señal o letrero.

So far: hasta ahora.

Sum up: resumir.

Tactfully: discretamente.

Time adverbial: adverbio de tiempo.

Yet: aún.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Banco de la República. (2011a). *Circular reglamentaria externa DCIN 83.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011b). *Declaración de cambio por exportaciones de bienes.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011c). *Declaración de cambio por exportaciones de bienes-formulario No. 2*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011d). *Declaración de cambio por importaciones de bienes.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011e). *Declaración de cambio por importaciones de bienes-formulario No. 1.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2013). *Tasa de cambio del peso colombiano*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2014). *Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f.). *Soluciones financieras*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.iadb.org/
- Banco Mundial. (s.f.). *Actividades*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.bancomundial.org/
- Banco Santander. (s.f.). *Medios de pago*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Bancoldex. (s.f.). *¿Qué es Bancoldex?* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://www.bancoldex.com/
- British Broadcasting Corporation. (s.f.). *Presentations: language expert*. Consultado el 15 de noviembre de 2016, en http://www.bbc.co.uk/learningenglish
- British Council. (s.f.). *Discussion.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en

http://learnenglishteens.britishcouncil.org

- British Council. (s.f.). *Past simple*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://learnenglish.britishcouncil.org
- British Council. (s.f.). *Present perfect.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://learnenglish.britishcouncil.org
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Medios de pago internacionales*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Cámara de Comercio de Medellín. (s.f.). *Contabilidad básica e indicadores financieros.* Medellín, Colombia: Autor.
- Chiavenato, I. (2008). *Gestión del talento humano*. McGraw Hill.
- Cunningham, S. y Moor, P. (2010). *Revision of question forms, cutting edge preintermediate.* Londres, Reino Unido: Editorial Longman.
- Dahil, G. (2015). *El espíritu emprendedor*. Autor.
- Decreto 1735. (1993. 2 de septiembre). *Ministerio de Hacienda y Crédito*, 1993, 2 de septiembre.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). *Inflación.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.dane.gov.co/
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). *Preguntas frecuentes sobre el Índice de Precios al Consumidor*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.dane.gov.co/
- Department of finance & administration. (s.f.). *Business process improvement plan.* Autor.
- El Mercurio. (2011. 9 de agosto). El riesgo de los rechazos a las exportaciones. *Revista del campo*. Consultado el 22 de noviembre de 2016, en http://impresa.elmercurio.com/
- Fondo Monetario Internacional. (2015). *Datos básicos*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://www.imf.org/
- García, F. (s.f.). *Análisis financiero y control*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.javeriana.edu.co/

- González, R. (2011). *Negociación y compraventa internacional*. Madrid, España: Editorial CEP.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Education.
- Leandro, G. (s.f.). *La empresa ante la inflación y la devaluación*. Aula de economía.
- Mind Tools. (s.f.). *Improving business processes*. Autor.
- Monroy, M. (s.f.). *¿Cómo evaluar si un negocio va a funcionar o si va a ser rentable?* Bogotá, Colombia: Autor.
- Pixabay. (2013). *Dinámica financiera*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2014). *Indicadores*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016a). *Actividad comercial en Japón*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016b). *Hombre de negocios*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2015). *Medios de transporte*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Popo, F. (2015). *Evaluación de desempeño: oportunidad o amenaza*. Cali, Colombia: Autor.
- Purcell, (1983). *Cómo comprender las finanzas de una compañía*. Cali, Colombia: Editorial Norma.
- Rodríguez, M. (2007). *Evaluación de la eficiencia de los canales de ventas*. Autor.
- Schrampfer, B. y Hagen, S. (2009) *Understanding and using english grammar.* (3ª ed.). Londres, Reino Unido: Editorial Longman.
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (2012). *Análisis financiero*. Bogotá, Colombia: Autor.

- Storz, C. (2002). *Oral presentation skills.* Autor.
- Superintendencia de Sociedades. (s.f.). *Régimen cambiario*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.supersociedades.gov.co/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Lina María Camargo León
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Agosto de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Asesora pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

Guionistas
Leydi Johana Navarro Ríos
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

Rony Alejandro Pesca Bedoya
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Guianza Turística.
- **Código del Programa de Formación:** 634122.
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y operación integral de actividades guiadas en escenarios de patrimonio cultural y natural.
- **Fase del Proyecto:** Fase Planeación.
- **Actividad de Proyecto 5:** Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.
- **Competencia:**

  260201019: Preparar las actividades de guianza a desarrollar de acuerdo con lo contratado por el usuario.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201019-03: Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.

  260201019-06: Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

  240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

- **Competencia:**

  260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

  240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

- **Duración de la Guía:** 312 horas (1 mes y 9 días).

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se trabajará un **30 %** presencial y un **70 %** virtual. Esto significa que, para cada guía de proyecto, además del acompañamiento sincrónico en la plataforma, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial con los instructores. Para obtener información sobre los encuentros presenciales que se realizarán debe comunicarse con las diferentes sedes o centros de formación asignados en el país, los cuales le informarán sobre las fechas determinadas para estos encuentros.

Para el desarrollo de las actividades virtuales, contará en la plataforma con el acompañamiento directo (sesiones colaborativas) e indirecto del instructor o los instructores, por lo que deberá establecer un tiempo de dedicación para el estudio, la lectura y la construcción de las evidencias propuestas para esta actividad de proyecto, así podrá garantizar el logro de los objetivos de formación.

En el caso de esta guía de proyecto se tiene estimado trabajar aproximadamente (48 horas) presenciales, las cuales serán programadas en el centro de formación para lograr los resultados de aprendizaje asociados a esta **Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales**.

Para las actividades presenciales podrá contar con el acompañamiento del instructor o instructores, lo que permitirá ampliar información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje, y asimismo se realizará trabajo de campo para el desarrollo de los desempeños asociados a las competencias.

2. PRESENTACIÓN

Esta actividad de proyecto tiene como propósito que al finalizar usted adquiera los conocimientos necesarios para nutrir los guiones interpretativos, diálogos, recorridos y rutas turísticas, mediante la aplicación de técnicas para la elaboración de planes interpretativos y procesos para el diseño de rutas turísticas con elementos experienciales tanto en espacios culturales, como naturales, fortaleciendo los conocimientos necesarios para la prestación del servicio de la guianza.

De igual manera realizará actividades que fortalecerán el dominio del idioma inglés, aplicará técnicas de acondicionamiento físico aplicado a la guianza, asumirá actitudes críticas sobre problemas del sector empresarial y adquirirá herramientas para la resolución de conflictos en entornos laborales.

Durante la apropiación del material de formación y complementario, encontrará todos los conceptos necesarios para la realización de las evidencias solicitadas y obtendrá los insumos para la construcción del proyecto formativo.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En esta guía adquirirá de manera activa, participativa y colaborativa los conceptos suficientes para el manejo y la prestación del servicio de guianza, logrando alcanzar los siguientes resultados de aprendizaje:

260201019-03: Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.

260201019-06: Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

Nota: tenga en cuenta que antes de iniciar con el desarrollo de esta guía, debe comunicarse con su centro de formación para recibir información acerca de la programación de las sesiones de trabajo presenciales con el fin de asegurar su participación.

Para lograr dichos resultados, se propone la realización de las siguientes actividades de aprendizaje:

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

- **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.

- **Evidencia presencial:** Presentación “Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva”.

Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística, donde usted entregará cuatro evidencias:

- **Evidencia 1:** Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

- **Evidencia 2:** Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

- **Evidencia 3:** Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

- **Evidencia 4:** Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

- **Evidencia 5:** Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”. (Espera autorización del parque).

- ***Evidence 6:*** *Forum “Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions”.*

- ***Evidence 7:*** *Video “Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession”.*

- **Evidencia 8:** Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales”.

- **Evidencia 9:** Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

- **Evidencia 10:** Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Nota: para la consulta de algunos temas sobre “rutas turísticas” que encuentra en el material de formación, debe hallarse inscrito en el sistema de bibliotecas virtual del SENA; para ello descargue y consulte el material complementario “Instructivo de uso. Catálogo público en línea (OPAC)”.

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Informe de la presencialidad

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Para el desarrollo de las actividades presenciales de esta guía de proyecto, se tiene estimado trabajar aproximadamente 48 horas, las cuales serán programadas por el centro de formación; recuerde consultar con el instructor las fechas determinadas para estos encuentros y tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Revisar el cronograma de encuentros presenciales que se encuentra en la plataforma (LMS).

2. Informarse en el encuentro presencial sobre las actividades a desarrollar.

3. Tenga en cuenta las características de los encuentros presenciales, las cuales incluyen:

    - Sesiones de tutoría en el centro de formación para socializar los conocimientos que apoyan la parte técnica (fundamentos del plan interpretativo y diseño de rutas turísticas en entornos naturales y culturales).

    - Acompañamiento del instructor para el diseño y definición de la ruta.

    - Sustentación de las rutas para elegir la ruta definitiva: para el desarrollo de esta actividad los aprendices realizan la presentación de las 4 rutas diseñadas en grupo, con el objetivo de someterlas a evaluación y definir una sola que cumpla con los requerimientos de la evidencia. Para elegir la ruta se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

        - Descripción del recorrido (itinerario), objetivo, descripción de las actividades y puntos de interés, componentes innovadores de la ruta, temática y nombre comercial.

        - Realizar la presentación de las rutas de forma creativa e innovadora.

        - Proponer un método para evaluar las rutas, lo cual permita apoyar la decisión de la selección.

    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje para desarrollar los RAP básicos y transversales (inglés, cultura física, ética y emprendimiento).

4. Asistir a los encuentros presenciales y participar de las actividades propuestas por los instructores.

5. Descargue el “Formato informe de la presencialidad” que se encuentra en los materiales complementarios de esta actividad de proyecto y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

6. Envíe el informe de la presencialidad al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje, lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Formato informe de la presencialidad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Para el desarrollo de esta actividad los aprendices realizan la presentación de las cuatro rutas diseñadas en grupo en la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de esta misma actividad de proyecto, con el objetivo de someterlas a evaluación y definir una sola que cumpla con los requerimientos de la evidencia.

Para elegir la ruta se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- Descripción del recorrido (itinerario), objetivo, descripción de las actividades y puntos de interés, componentes innovadores de la ruta, temática y nombre comercial.
- Realizar la presentación de las rutas de forma creativa e innovadora.
- Proponer un método para evaluar las rutas que permita apoyar la decisión de la selección.

Para la entrega del informe de la sustentación tener en cuenta lo siguiente:

- Descargar el instrumento de evaluación de esta evidencia.
- Para la presentación: el instructor determinará el tiempo estimado para cada sustentación, el grupo debe solicitar con anterioridad las ayudas audiovisuales que requiere, la presentación debe ser lo más creativa y dinámica posible, todo el manejo del tema está a cargo del grupo que sustenta.
- El instructor aplicará el instrumento de evaluación, donde verificará que el aprendiz haya cumplido con todos los indicadores propuestos para la presentación.

- El aprendiz deberá enviar el instrumento de evaluación diligenciado por el instructor, como evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación y Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia presencial: Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".

3.1 Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística.

Conocer sobre los procesos para la elaboración de rutas y planes interpretativos, son actividades de alta importancia para el desempeño óptimo de un guía de turismo; el no poseer las competencias para ello puede ser una barrera para el desempeño en los contextos laborales, es decir, la elaboración de planes y rutas son fundamentales para el quehacer del guía, ya que lo conecta directamente con la planeación de productos turísticos.

Dada la importancia que tiene la interpretación del patrimonio y el diseño de rutas turísticas para la elaboración de productos turísticos de calidad y considerando las constantes exigencias de la demanda para este caso, resulta de gran importancia dotar al aprendiz de herramientas y procesos que le faciliten el manejo técnico, mediante una correcta comprensión de la interpretación del patrimonio de los planes interpretativos y mensajes para la elaboración de guiones interpretativos, al igual que del diseño de rutas turísticas con elementos experienciales.

De acuerdo con el anterior análisis y con el ánimo de seguir preparando el camino formativo, se requiere que participe en el **Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes"** y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

- ¿Qué entiende por interpretación del patrimonio?

- ¿Qué es para usted una planeación interpretativa?, y ¿cuáles son los guiones interpretativos?

- ¿Qué entiende por ruta turística?

Nota: las actividades descritas son de autorreflexión y autoconocimiento y tienen como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la actividad de proyecto. Por lo tanto, no son calificables.

Este foro se encuentra ubicado en la opción del menú principal: Foros de discusión / Foro de reflexión “Reconocimiento de saberes”.

Conceptualizar la planificación interpretativa

“La interpretación del patrimonio es el arte de revelar in situ el significado del legado natural y cultural al público que visita esos lugares en su tiempo libre” (Morales, 2001).

Las técnicas de interpretación son procesos metodológicos orientados a generar una conexión entre el visitante y el recurso o lugar visitado, de manera intelectual y emocional a través de la excitación de las emociones, sentidos y recuerdos, tanto de forma individual como grupal; de allí la importancia del guía de turismo en todo este proceso, pues es él quien realiza el proceso comunicativo de la interpretación.

El propósito de esta evidencia es consolidar los conceptos de la interpretación del patrimonio y de la planificación interpretativa que se encuentra en el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, mediante un mapa mental.

Tenga en cuenta que un mapa mental es un método para organizar ideas, ordenando la información a partir de una idea central, de la cual se irradia una serie de líneas curvas o ramas con ideas asociadas. Con este método podrá comprender los conceptos de interpretación patrimonial.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas” y el material complementario “Mapas mentales: herramienta para potenciar nuestra creatividad”, correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Descargue la Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa” y tenga en cuenta el listado de elementos que se necesitan para elaborar el mapa mental a mano.

3. Lea las recomendaciones e instrucciones dadas en la evidencia descargable para el desarrollo de esta evidencia.

4. Envíe las dos imágenes del mapa mental elaborado al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Mapas mentales: herramienta para potenciar nuestra creatividad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

Analizar la problemática del Páramo de Santurbán

Las situaciones problemáticas se consideran una circunstancia en la que se genera un obstáculo al desarrollo normal de las actividades, requiriendo de una solución acorde a las exigencias de la actividad, en este caso el turismo; la resolución de problemas es un instrumento de la metodología heurística capaz de descubrir e interrelacionar el pensamiento crítico, reflexivo, con la creatividad y la capacidad de inventiva necesaria para identificar la complejidad de los problemas e implementar su transformación.

Es importante que el guía de turismo desarrolle la capacidad de analizar e interpretar situaciones problemáticas presentadas en el campo productivo, ya que esto le permitirá aportar al mejoramiento social y productivo de las zonas turísticas del país.

El propósito de esta evidencia es desarrollar los conocimientos, habilidades y destrezas del guía de turismo, los cuales le ayudarán a incentivar la capacidad crítica, argumentativa y creativa, que complementadas con las vivencias en la labor del día a día, permitirán llegar a la identificación y comprensión de los problemas, proponiendo soluciones para la resolución de los mismos.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia es necesario que realice los siguientes puntos:

1. Consulte el material de formación denominado “Resolución de problemas”, donde encontrará pautas que le permitirán identificar y comprender situaciones problemáticas.

2. Descargue la Evidencia 2: Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

3. Lea y analice el caso “Paramo de Santurbán” que se encuentra en la evidencia descargable.

4. Partiendo del análisis que realizó, desarrolle los puntos que se plantean allí.

5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación "Resolución de problemas", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".

Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas

Como se mencionó anteriormente, la resolución de problemas es un proceso para abordar situaciones problemáticas, reflexionar sobre ellas, e implementar las estrategias necesarias para cambiarlas; la importancia de este procedimiento consiste en que se enfoque la atención hacia la aplicación de razonamientos que involucren la deducción, argumentación, y en el admitir diferentes puntos de vista, los cuales permitan ir en busca de patrones y generalizaciones para la resolución de problemas que se hayan identificado.

El propósito de esta evidencia se centra en que el aprendiz potencie sus habilidades y destrezas para la resolución de situaciones problema, argumentando y acogiendo objetivamente los criterios y los distintos puntos de vista planteados por sus compañeros, sustentando objetivamente su posición frente a la situación problema presentada en el campo social y productivo.

Para el desarrollo de esta evidencia, debe tener en cuenta lo siguiente:

Consulte el material de formación denominado "Resolución de problemas" y el material complementario "¿Cómo hacer una buena argumentación?", disponible en esta actividad de proyecto; posteriormente, participe en el foro, atendiendo el siguiente procedimiento para su participación.

- Comparta en el foro el producto de la Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán", desarrollado anteriormente.

- Revise los productos que sus compañeros subieron al foro, entre ellos seleccione uno (lea y analice el documento); posteriormente dé clic sobre el botón “Responder” de la publicación seleccionada y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:
    - ¿Considera que su compañero identificó correctamente el problema?
    - ¿Cree que su compañero planteó bien el problema?
    - ¿Su compañero diseñó correctamente la estrategia a seguir?
    - ¿Considera que la estrategia definida por su compañero es la más coherente?
    - ¿En su opinión, su compañero implementó bien el plan de acción?
    - ¿Cómo califica usted los resultados obtenidos con la estrategia empleada?

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Resolución de problemas”, material complementario “¿Cómo hacer una buena argumentación?”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Consolidar un trabajo de equipo idóneo

Trabajar en equipo es una competencia laboral esencial, más para un futuro Tecnólogo en Guianza Turística, ya que su labor diaria requiere del apoyo de diferentes personas con diversos roles, los cuales permiten el alcance de las metas propuestas; de allí, la necesidad de abordar el tema de trabajo en equipo y de resolución de conflictos.

Esta actividad busca que usted como aprendiz apropie los conceptos del material de formación, por lo que se le planteará una serie de situaciones en las que usted deberá aplicar lo visto.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia debe distribuir características o cualidades de cada uno de los miembros del equipo según sus funciones con el fin de armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para el desarrollo de esta evidencia es necesario que:

1. Consulte el material de formación denominado “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, que retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema 5 “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”, y que además realice consultas relacionadas, ya sea por diferentes fuentes (confiables) o por medio del sistema de bibliotecas SENA.

2. Descargue la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” y desarrolle los puntos que se describen allí.

3. Asuma el papel de líder de un equipo de trabajo y distribuya de manera equilibrada las características o cualidades según las funciones que cada uno de los integrantes del equipo deba asumir, justifique la selección de los roles y establezca pautas para realizar un excelente trabajo en equipo.

4. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

3.2 Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy

La planificación interpretativa es un proceso de análisis donde se identifican las oportunidades o necesidades interpretativas de los recursos naturales y culturales de un territorio; de ahí surge el plan interpretativo, el cual está dirigido hacia la satisfacción de esas necesidades.

Esta evidencia pretende que a través de un plan interpretativo se puedan identificar los elementos que lo conforman y así adquirir las capacidades necesarias para participar en la elaboración de los mismos. A partir de este plan interpretativo, se elaborarán los guiones que se abordarán más adelante:

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas” y el material complementario “Plan interpretativo del Parque Nacional Natural el Cocuy”.

2. Descargue la Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy” y desarrolle lo que allí se indica.

3. Con base en el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy elaborado por Jon Kohl, identifique los componentes que lo constituyen y tenga en cuenta el proceso para la elaboración de un plan interpretativo, tal y como se expone en la evidencia descargable.

4. Consolide en un documento escrito el desarrollo de todos los puntos de la evidencia y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Plan interpretativo del Parque Nacional Natural el Cocuy”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”.

Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions

During many years, some of the most beautiful natural places in Colombia were a privilege for just a few of intrepid adventurers who dared to enter to the jungle or traveled long distances into the unknown. Now that the word peace has become a familiar concept in rural places, those hidden natural treasures hold a great potential for tourism to foreign people. Due to the increasing tourism market that includes traditional and well-known destinations from Colombia, it's necessary to know exclusive destinations to offer different choices to clients; teamwork is a key element to build routes with new destinations to the market.

The purpose of this evidence is to promote the writing of scripts that prepare future tour guides to describe these natural treasures to foreign people. Once the tour guide learns how to describe with words the sensations of being in natural and cultural destinations, he or she will be ready to interpret and offer a tour guide in order to communicate relevant information to people who want to know our country.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "How to design a tourist route and a guiding script" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please read these complementary materials to give the apprentice a clear view of how to write a cultural script for tour guiding. The documents are:*

    - *"10 top tips for museum interpretation".*

    - *"Writing effective museum text".*

    - *"Short destinations descriptions".*

3. *Write a short presentation to introduce yourself to your partners, describe the place you are living, some information about your family, your current job and your hobbies.*

4. *Then, write a brief natural and cultural script about one natural destination and one cultural destination in Colombia you want to go and explain your reason to visit those places. Include pictures from the internet as a visual help.*

5. *After the presentation of you and your dream destinations, write a comment to two different partners as a reply on the forum. Please, give suggestions about the destinations, including access, equipment, and special attractions you can find in the natural or cultural destination they chose. Use the next grammatical topics:*

    - *Have to / don't have to.*

- *Reflexive pronouns.*
- *Infinite pronouns.*
- *Adjectives with -ed and –ing.*

Environment required: *Virtual Learning Environment*.

Materials: *computer, internet, training material "How to design a tourist route and a guiding script", complementary material "10 top tips for museum interpretation", "Writing effective museum text", "Short destinations descriptions", glossary and SENA library*.

Evidence 6: *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / *Evidence 6: Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions"*.

Design a tourist route with cultural and natural destinations to provide logical explanations about your profession

The tourist guide program provides the apprentice, in a didactic and precise way, with the necessary tools to develop quality materials that will allow his or her future clients to recognize and value the natural spaces of the Colombian geography. These materials can be of diverse nature, including audiovisual, written and acoustic resources that recreate and enhance the didactic value of each environment.

By developing this evidence, we seek to rescue the intrinsic value of the natural landscapes that decorate this beautiful country. Also, the intention is to build communication through multimedia platforms with other tour guides, in order to cooperate and improve social skills. Interaction with your partners is essential to develop reasoning points, to give advices and suggestions.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "How to design a tourist route and a guiding script" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*
2. *After analyzing the materials content, please read these complementary materials, to give the apprentice a clear view of how to write a cultural script for tour guiding. The documents are:*

- *"10 top tips for museum interpretation".*
- *"Writing effective museum text".*
- *"Short destinations descriptions".*

3. *Choose the two destinations you wrote about in the previous evidence, and add three cultural and natural destinations in Colombia from the options that your partners wrote in the forum, which may include museums, natural parks, archaeological destinations, architecture and important buildings such as churches, old houses, and towns declared as cultural heritage, include pictures from the internet as a visual help. Write a description of more than one hundred words and less than three hundred words about each one of the cultural destinations you chose. Give reasons to go there with a tour group. You can write interesting facts, historical data, fun stories, how to get there, dates, historical characters that were involved in those places. Please, try not to repeat the destinations your other partners wrote. Use the next grammatical topics:*
   - *Have to / don't have to.*
   - *Reflexive pronouns.*
   - *Infinite pronouns.*
   - *Adjectives with -ed and –ing.*
4. *Finally, make a video where you create a tour route with all the five descriptions you have chosen where you include natural and cultural destinations in Colombia. Use a map to include the route, pictures from the internet about these cultural places.*
5. *Send to the instructor the video file in .mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

***Environment required**: Virtual Learning Environment.*

***Materials:** computer, internet, training material "How to design a tourist route and a guiding script", complementary material "10 top tips for museum interpretation", "Writing effective museum text", "Short destinations descriptions", glossary and SENA library.*

***Evidence 7:** Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido

para entornos culturales y naturales / *Evidence 7: Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession"*.

Diseñar la ruta turística en entornos naturales y culturales

El diseño de rutas turísticas es un proceso de producción que requiere métodos y herramientas para su elaboración; sin este, todo lo que se encuentre al interior del territorio son elementos del turismo aislados, que no ejercen sinergias entre ellos, que no se apalancan, dificultando la distribución del producto y el fortalecimiento del destino.

El propósito de esta evidencia, es que por medio de un taller, apropie los conceptos y elementos del material de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", con la finalidad de que pueda elaborar paso a paso, una ruta turística.

Se recomienda llevar el taller en el orden que se le indica a continuación, tenga en cuenta que lo que aquí se plantea es una propuesta de forma, lo importante es el desarrollo de las actividades, sin embargo, intente ajustarse al orden propuesto.

Para el desarrollo de esta evidencia utilice su creatividad y tenga en cuenta los siguientes puntos:

1. Descargue la Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".

2. Esta evidencia está planteada para trabajarse de manera grupal, así que siga atentamente las instrucciones para conformar un grupo de trabajo en la plataforma, tal y como se indica en la evidencia descargable.

3. Con su grupo de trabajo conformado, resuelvan todos los puntos del taller que se encuentran indicados en la evidencia descargable.

4. Una vez desarrollado el taller, uno de los integrantes deberá enviar el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje (con la portada indicando los nombres de los integrantes del grupo).

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", "Recursos para la guianza turística" de la actividad de proyecto 4, material complementario "Guía para una participación exitosa en un grupo de trabajo", Evidencia 2: Formato "Elaborar el inventario de recursos y atractivos turísticos de un área de su departamento" de la actividad de proyecto 2, Evidencia 7: Mapeo "Relacionar elementos geográficos y de biodiversidad en un territorio" de la actividad de proyecto 2, Evidencia 6: Presentación "Caracterizar los prestadores de servicios

turísticos" de la actividad de proyecto 4, "Ruta de las evidencias técnicas", ubicado en el botón del menú principal "Tutoriales", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales.

Aplicar técnicas de cultura física

Es reconocida la importancia que tiene la cultura física y el deporte para el ser humano y la sociedad. Actualmente aplicar técnicas de cultura física, es sinónimo de mejoramiento de la calidad de vida y de la expresión corporal, de los factores fundamentales en los diferentes ámbitos de la vida como lo es el cultural, el social, el personal, el desempeño laboral, entre otros.

Es vital que el ser humano cuide su salud realizando prácticas de actividad física y de acondicionamiento, además de tener una buena alimentación, eliminando el consumo de cigarrillo y alcohol para evitar enfermedades crónicas que desmejoran la calidad de vida de las personas, siendo responsabilidad de cada quien cuidarse (autocuidado). Las prácticas de cultura física y cuidados personales de la salud son denominadas actividades de promoción y prevención, son de bajo costo y de gran efectividad para preservar y conservar la vitalidad en las funciones orgánicas de los individuos.

En este sentido, el propósito de esta evidencia es que use instrumentos como: test de acondicionamiento físico y ficha antropométrica para determinar las condiciones físicas de una persona y así establecer estrategias de actividad física, deportiva y recreativa para favorecer la salud y mantener la capacidad productiva como guía turístico de una forma sana y natural.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación "Técnicas de cultura física en el desempeño laboral" correspondiente a esta actividad de proyecto.

2. Apóyese además en los siguientes materiales complementarios, en los cuales encontrará información sobre cómo debe realizar la toma de pulso o la frecuencia cardíaca, así como información sobre la realización del test del escalón:

    - Baremo del test de resistencia: "Course Navette".

- Batería de test de aptitud física del departamento de educación física I.E.S Gabriel Alonso de Herrera.
- Pruebas (tests) de valoración de la condición física.

3. Reúna los siguientes elementos que son necesarios para aplicar el test de acondicionamiento físico y la ficha antropométrica:
   - Cinta métrica.
   - Balanza.
   - Cronómetro.
   - Balón.
   - Lápiz.
4. Descargue la Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral” y desarrolle lo que allí se indica.
5. Para el desarrollo de esta evidencia es necesario que seleccione una persona (familiar o amigo) a la cual le pueda aplicar y diligenciar el formato “Test de acondicionamiento físico” y la “Ficha antropométrica” que se encuentra en la evidencia descargable.
6. Teniendo en cuenta los resultados del test de acondicionamiento físico y de la ficha antropométrica, los cuales le permitirán ver la condición física de la persona, identifique al menos dos ejercicios de acondicionamiento físico y dos métodos de entrenamiento físico que le permitan reforzar y mejorar las condiciones físicas de su familiar o amigo.
7. Una vez identificados los ejercicios, elabore una cartilla que permita mostrar un plan de acondicionamiento físico, en el cual pueda garantizar de forma creativa y recreativa, actividades deportivas y pausas activas que generen técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales, los cuales disminuyan las enfermedades en los contextos sociales y productivos del guía de turismo, teniendo en cuenta la naturaleza y la complejidad del desempeño laboral.
8. Para realizar la cartilla tenga en cuenta que esta puede ser hecha a mano, aunque se sugiere consultar sobre herramientas web que permitan generar este material didáctico; igualmente puede elaborarla con la herramienta ofimática de su preferencia.

9. Envíe la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Técnicas de cultura física en el desempeño laboral” y los materiales complementarios “Baremo del test de resistencia: “Course Navette”, “Batería de test de aptitud física del departamento de educación física I.E.S Gabriel Alonso de Herrera”, “Pruebas (tests) de valoración de la condición física”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

Resolver conflictos con el equipo de trabajo

El trabajo en equipo representa retos constantes, entre ellos los roces que se generan en ocasiones entre los miembros de un equipo; hay que tener claridad sobre cómo abordar dichas situaciones para que no se conviertan en conflictos que vayan en contravía del equipo.

Por esta razón esta actividad busca que usted aplique los conceptos del material de formación, logrando así armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”; además retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 denominado “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”.

2. Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” de esta guía de proyecto, recuerde que en dicha evidencia el grupo que usted conformó tiene unos roles concretos que se deben llevar a cabo y que están descritos en la evidencia descargable.

3. Como líder del grupo se le presentan unas situaciones, léalas con atención en la evidencia descargable.

4. Como estrategia para abordar lo sucedido, usted ha decidido citar al grupo a una reunión, con el objetivo de sensibilizarlos e invitarlos a reflexionar sobre lo que está sucediendo y resolver de esta manera las situaciones que se presentaron; para esto elabore una presentación donde se muestre la importancia de tener armonía en un grupo de trabajo. Es necesario que sea muy creativo y que busque que su presentación genere un impacto positivo en el grupo.

   Dentro de los temas que deberá abordar en la presentación están:

   - Qué es un equipo de trabajo y su importancia.
   - Las acciones que efectuará como líder frente a cada una de las situaciones.
   - Las herramientas de la resolución de conflictos que aplicará para resolver cada caso.
   - Estrategias que usará para que el equipo funcione de una mejor manera.
   - Acciones preventivas que puede aplicar para que no se repitan estas situaciones.

   La presentación debe contener lo siguiente:

   - Portada.
   - Introducción.
   - Desarrollo con los temas que debe abordar (manejo apropiado de las situaciones planteadas).
   - Conclusiones.

5. Desarrolle la presentación con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, material de formación “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción del guía” de la actividad de proyecto 3, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

5. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	• Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico. • Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales. • Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. • Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia. • Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas	**Lista de verificación:** Informe.

	de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar. • Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado. • Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate. • Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión. • Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan. • Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de	

	acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral. • Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.	
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".	Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.	**Lista de chequeo:** Presentación.
Evidencia de conocimiento: **Evidencia 1:** Mapa mental "Conceptualizar la planificación interpretativa".	Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico.	**Lista de verificación:** Mapa mental.
Evidencia de producto: **Evidencia 2:** Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".	Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas, según los requerimientos de los	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

	contextos productivos y sociales.	
Evidencia de conocimiento: **Evidencia 3:** Foro "Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas".	Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas, según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.	**Lista de chequeo:** Foro.
Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller "Consolidar un equipo de trabajo idóneo".	Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 5:** Estudio de caso "Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy".	Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.
Evidencia de conocimiento: ***Evidence 6:*** *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*	• Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado. • Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés.	**Lista de chequeo:** Foro.
Evidencia de desempeño: ***Evidence 7:*** *Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your*	• Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate.	**Lista de chequeo:** Video.

profession".	• Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión.	
Evidencia de producto: **Evidencia 8:** Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".	Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 9:** Cartilla "Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral".	• Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.	**Lista de verificación:** Cartilla.
Evidencia de producto: **Evidencia 10:** Presentación	Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.	**Lista de verificación:** Presentación.

"Resolver conflictos con el equipo de trabajo".		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Accomplisher: *A person who accomplishes; an achiever.*

Adverts: *Advertisement, ad, announcement, notice, commercial.*

Assess: *Evaluate or estimate the nature, ability, or quality.*

Atractivo turístico: lugar, bien o característica específica, tangible o intangible, que tiene el poder de atraer al turista y motivar su desplazamiento. Puede ser de tipo natural (creados sin la intervención humana) o cultural (creados por el hombre).

Atributos tangibles: características físicas del recurso, rasgo o lugar. Son las características materiales que se pueden percibir a través de los sentidos. También se consideran como elementos tangibles a personas, eventos, fechas, medidas, nombres, entre otros.

Briefcase: *A flat, rectangular container, typically made of leather, for carrying books and papers. Synonyms: Portfolio, briefbag, attache case.*

Centro de interpretación: es un equipamiento que cuenta con medios expositivos (en una o varias dependencias) para revelar el significado de algún patrimonio local, y que aplica la metodología de la interpretación en sus estrategias de comunicación al público.

Circuito: ruta turística que, abarcando diferentes atractivos o sitios turísticos, tiene como punto final el lugar donde se originó el paseo o viaje (por lo general). Son rutas turísticas que vinculan diversos puntos de atractivo histórico, cultural, arqueológico, ecológico, rural, entre otros, en las cuales, a través de la programación se combina elementos de transporte y facilitación para poder ofrecerlos a los clientes. Comprende los servicios de transporte, alojamiento, alimentos, recreación o entretenimiento y servicios complementarios.

Cognitive: *Of or being or relating to or involving cognition; cognitive psychology; cognitive style.*

Colloquial: *Typical of oral and everyday conversation (voice, phrase, language, etc.).*

Conceptos intangibles: son ideas abstractas que surgen a partir de (o enlazan con) los atributos tangibles del recurso, como procesos, relaciones, sentimientos, valores y creencias.

Conceptos universales: ideas intangibles que enlazan con el recurso tangible, con un nivel de relevancia superior para los visitantes. Surgen de los intangibles y son conceptos más elevados, importantes para una amplia mayoría de visitantes. Los conceptos universales expresan con más profundidad qué representa ese recurso para el visitante.

Cryptic: *Enigmatic, dark, difficult to understand.*

Cultural: *Of or related to culture.*

Current events: *News is the communication of information on current events which is presented by print, broadcast, internet, or word of mouth to a third party or mass audience.*

Destino: lugar visitado durante un viaje. Puede definirse como el punto más alejado de la residencia habitual visitada (destino de distancia), el lugar donde se ha pasado la mayor parte del tiempo (destino principal), o el lugar que el visitante concibe como el más importante que ha visitado (destino de motivación).

Drawings: *A picture or diagram made with a pencil, pen, or crayon rather than paint, especially one drawn in monochrome.*

Equipamientos de interpretación (o instalaciones interpretativas): son las infraestructuras y los soportes materiales, fijos o móviles, de diverso grado de complejidad, para atender al visitante. Por sí solos no entregan interpretación. No obstante, los equipamientos interpretativos deben contar con medios o servicios interpretativos, en cuyo caso sí habrá entrega de un mensaje en ellos. Equipamientos fijos para la interpretación son (ejemplos): un centro de visitantes, itinerarios o senderos autoguiados, miradores de paisaje, observatorios de aves, construcciones y sitios musealizados, entre otros, dotados de mensajes interpretativos. Y los equipamientos móviles para la interpretación son unidades móviles, modulares, transportables, para utilizar dentro del perímetro de un espacio de interés patrimonial o su zona de influencia.

Estructura: llamada planta turística, está conformada por las edificaciones, instalaciones y organizaciones públicas y privadas que se dirigen a la satisfacción del consumidor o usuario del servicio turístico, durante la comercialización, venta, producción y realización del mismo.

Exposición interpretativa: es la representación de ideas y hechos mediante la utilización de soportes ilustrativos, gráficos, participativos o con efectos especiales. Son aparatos, artilugios o escenificaciones que pueden contener objetos reales o réplicas (a diversa escala), y siempre transmiten un mensaje atractivo, breve, claro y directo, por sí mismos o mediante textos, mensajes grabados, o la intervención de personas (que forman parte de la exposición). Exposición es un término utilizado indistintamente para referirse a una unidad expositiva (una exhibición o módulo) o al conjunto de unidades

expositivas dentro de un recinto. Muchos tratamientos museográficos son equivalentes a exposiciones interpretativas.

Flooded meadows: *A piece of low ground near a river that is covered or submerged with water.*

Foot-paths: *A path for people to walk along, especially one in the countryside.*

Gather: *Come together; assemble or accumulate.*

Hiking: *Walk for a long distance, especially across country or in the woods.*

Hillsides: *The sloping side of a hill.*

Impromptu: *Done without being planned, organized, or rehearsed.*

Infraestructura: comprende el conjunto de obras, servicios e instalaciones que constituyen la base para promover el desarrollo socioeconómico en general de la comunidad. Respecto al turismo la infraestructura es primordial para impulsar el desarrollo de actividades que necesitan de servicios básicos (suministro de energía eléctrica, agua, desagüe, desecho de desperdicios, entre otros), servicios públicos (transporte, seguridad, ornato), vías de acceso y telecomunicaciones.

Interpretación ambiental: es la antigua denominación de la interpretación y hoy en día se suele utilizar para hacer referencia a la intervención interpretativa en el medio físico biológico, aunque predomina más la expresión del patrimonio.

Interpretación ambulante: es un programa en el que el intérprete se desplaza por una zona asignada, generalmente donde se congrega un gran número de personas para realizar interpretación espontánea. Este invita al público a asistir a programas, discute problemas generales e interpreta espontáneamente los recursos del sitio sobre la base del contacto persona a persona. Puede utilizar como foco de atracción un telescopio orientado hacia algún rasgo particular e invitar a la gente a observar; también puede usarse como pretexto el repartir folletos, ofrecer pegatinas, entre otros.

Interpretación espontánea: actividad en la que un intérprete establece contacto con el público de tal forma que ese encuentro parece casual, y a partir de una conversación informal realiza interpretación en un tono familiar y distendido, en unos pocos minutos. Puede ser el intérprete quien inicie el contacto con los visitantes, o ser ellos quienes que se acerquen al intérprete.

Interpretación temática: un tipo de intervención interpretativa que se fundamenta en la estrategia y el empleo de un tema interpretativo, una idea central que da cohesión a todo el mensaje.

Interpretation: *Explanation of the meaning of something; conception or personal vision; translation from one language to another.*

Itinerario: ruta que se sigue para llegar a un lugar, es la dirección y descripción de un camino con expresión de los lugares, accidentes, paradas, distancias, entre otros, que existen a lo largo de él. En él se incluye la lista de datos referentes a un viaje.

Itinerario (recorrido o sendero) interpretativo: es un recorrido por una ruta preestablecida, a lo largo de la cual el público recibe un mensaje significativo y ameno acerca de los valores de los rasgos más sobresalientes. El mensaje puede ser entregado por un guía intérprete (recorrido guiado), o por medios no atendidos por personal (sendero autoguiado, mediante sistemas de audio, folletos, señales y letreros, principalmente).

Itinerary: *A list of a tour's schedule and major travel elements.*

Lecture: *An educational talk to an audience, especially to students in a university or college.*

Medios interactivos: son aquellos que permiten que el visitante elija y 'navegue' entre varias opciones, que varían su presentación de acuerdo con lo que los diseñadores presuponen sobre las preguntas, respuestas y necesidades del visitante. La interactividad, como acción recíproca entre dos partes, debe permitir que exista la posibilidad de que dos sujetos se comuniquen.

Medios interpretativos: son los vehículos a través de los cuales se transmite un mensaje interpretativo al visitante. Pueden ser "atendidos por personal", que contemplan una interacción entre el público y una persona que es guía o intérprete; o bien, "no atendidos", es decir, aquellos servicios que no utilizan personal directamente, sino objetos, artilugios o aparatos. (A estos últimos también se les denomina medios autónomos o autoguiados).

Medios participativos: son dispositivos o artilugios diseñados de tal forma que, para acceder al mensaje o a parte de él, el visitante tiene que realizar una acción física. La participación intelectual se da cuando la activación del artilugio evoca, ilustra o presenta un mensaje, provocando una respuesta mental o haciendo reflexionar al público, sea a través de una pregunta, de un comentario o de otro efecto que provoque el pensamiento.

Museographic: *A set of techniques or practices related to the operation of a museum.*

Museological: *Science that deals with the museum, its history, its influence on society, conservation techniques and cataloguing.*

Paquete turístico: conjunto de bienes y servicios turísticos que se venden al viajero por medio de las agencias de viaje o de las líneas áreas. Comprende, por lo general, servicios de transporte, alojamiento, alimentación, recreación y excursiones, los cuales

se comercializan como un solo producto o marca y se vende con un precio unitario (dentro del paquete) en un tiempo determinado.

Producto turístico: es el conjunto de bienes y servicios que son utilizados para el consumo turístico por grupos determinados de consumidores. El Instituto Interamericano de Turismo lo define como una oferta de servicios que se venden al viajero. El producto turístico está compuesto por una serie de elementos tangibles e intangibles que generan satisfacción turística, que a efectos de consumo por parte del turista, ocurre en varias etapas sucesivas y temporalmente variadas. Para el turista es aquel que cubre una experiencia de viajes desde que sale de su residencia hasta que regresa, constituyendo una experiencia turística integral, heterogénea y única.

Provocación: en interpretación se refiere a la acción de provocar el pensamiento y estimular la reflexión en el público, como un efecto del mensaje, principalmente del tema.

Puesta en valor: concepto referido a la protección, conservación y utilización del patrimonio cultural y natural, comprendiendo tanto los monumentos, como los bienes o muebles de determinada localidad.

Quotation: *A group of words taken from a text or speech and repeated by someone other than the original author or speaker.*

Rasgos con potencial interpretativo: son los objetos, animales (o sus rastros), sitios, construcciones, paisajes, entre otros, que poseen un valor patrimonial y que merecen ser 'interpretados' al público, siempre y cuando no se afecte al rasgo en cuestión, a la seguridad del público ni a la calidad de la visita.

Recursos con potencial interpretativo: igual a rasgos con potencial interpretativo. Aunque la palabra recurso implica algo más que objetos o lugares y puede aplicarse a personas, al patrimonio intangible y a oportunidades específicas para la interpretación.

Relevancia: es el grado en el cual el mensaje conecta de manera personal con el visitante, aludiendo a él o ella, realizando analogías y comparaciones, utilizando ejemplos pertinentes, conteniendo con conceptos universales y cualquier otra técnica que ayude a tocar el ego del público visitante.

Relevant: *Important, significant; outstanding, excellent.*

Rótulo interpretativo: superficie de tamaño y diseño variables, en la que se integra un mensaje interpretativo con texto o ilustraciones. Otras denominaciones: paneles, carteles, señales, letreros, cédulas, entre otras.

Ruta: se deriva del latín rupta y luego del francés route. Recorrido, dirección, camino o itinerario que se sigue para un propósito. En ella se enlazan una serie de atractivos y servicios turísticos y complementarios.

Ruta de tránsito: está constituida por ciertos servicios y facilidades, especialmente de acceso y movilización, los cuales permiten el transporte y los desplazamientos del turista.

Ruta histórica: por lo general forman parte de productos de turismo cultural y están basadas en temas del patrimonio cultural. El tema de las rutas históricas se refiere a los personajes ilustres, los artistas o incluso a los monumentos particulares del patrimonio construido de una tierra. En su mayoría, están señalizadas sobre el terreno o delante del monumento en cuestión.

Scientific: *From science or related to it. That is dedicated to the study or practice of a science.*

Screenplay: *Written outline of a topic to be presented or developed. A text in which the necessary aspects of a topic are explained in detail.*

Servicio de interpretación: es una denominación interna para la unidad de gestión que engloba a todas las actuaciones y funciones relativas a la interpretación. El componente fundamental lo constituyen los trabajadores del servicio.

Servicios interpretativos: dentro de este concepto quedan comprendidos los medios de comunicación, las estructuras, los programas, las tareas y la organización de la administración de un área o lugar, para transmitir el significado del sitio al público de forma interpretativa.

Servicios turísticos: actividades o beneficios que son ofrecidos en venta a los turistas o a los proveedores de estos. Si bien son básicamente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo, su prestación es facilitada por un adecuado equipamiento turístico. Entre los principales servicios turísticos se incluye el alojamiento, la alimentación, la organización de viajes y las excursiones guiadas, entre otros.

Skillful: *Possessing or exercising skill; expert, proficient.*

Slippery: *(Of a surface or object); difficult to hold firmly or stand on because it is smooth, wet, or slimy.*

Speech: *A person's style of speaking talk, oration, tongue, address, language, discourse.*

Técnica interpretativa: es la aplicación de una idea, truco, estrategia o estilo, para mejorar la efectividad en la captación del mensaje interpretativo, y conseguir así que este proceso sea más ameno y gratificante para el público. Por ejemplo: invitar a la participación (física e intelectual), estimular el uso de los sentidos, uso del humor, uso de analogías y comparaciones, misterio, suspenso, aludir directamente al visitante, entre otros. En alguna literatura se le denomina también vehículo.

Tema interpretativo: también denominado oración-tema. Aunque con frecuencia tema y tópico se usen como sinónimos, en el contexto de la interpretación del patrimonio no son equivalentes. El tema es una idea o punto principal de un programa que, por medio de una frase adecuada, el intérprete hace llegar al público para que éste comprenda la esencia o la idea fundamental del recurso patrimonial. El tema da cohesión a todo el mensaje, y sirve de referente para que el público sepa en todo momento de qué va la presentación o cuál es el punto central del programa. Se redacta (o se expresa verbalmente) como si fuese un titular de prensa, es decir, con sujeto, verbo y predicado (oración gramatical). En muchos casos los temas se pueden utilizar como títulos. Otra opción es que los títulos sean una frase interesante (impactante, sugerente, provocativa) que evoque el tema.

Tópico interpretativo: se refiere a la materia o los conceptos a tratar en una presentación interpretativa, por ejemplo: fauna, agua, paleolítico inferior, agricultura tradicional, arquitectura mudéjar. Con un tratamiento interpretativo, los tópicos se desarrollan en oración-tema, con sus correspondientes subtemas, porque el tópico por sí solo no transmite una idea completa.

Tour route: *A scenic route, tourist road, tourist route, theme route, or scenic byway is a specially designated road or waterway that travels through an area of natural or cultural beauty.*

Traffic jams: *Road traffic at or near a standstill because of road construction, an accident, or heavy congestion.*

Visual aids: *An item of illustrative matter, such as a film, slide, or model, designed to supplement written or spoken information so that it can be understood more easily.*

Wet: *Covered or saturated with water or another liquid.*

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ángel, C. (2013). *Técnicas de guianza interpretación de patrimonio.* Recuperado de http://www.mincit.gov.co

Arango, L. (2015). *Integración de actividades turísticas experienciales de los municipios del occidente de Caldas a la oferta turística del departamento*. Manizales.

Asociación para la Interpretación del Patrimonio. (2012). *Interpretación*. Recuperado de http://www.interpretaciondelpatrimonio.com/

Chan, N. (2005). *Circuitos turísticos, programación y cotización*. Buenos Aires: Ediciones turísticas.

Ham, S. (2013). *Interpretation, making a difference on purpose*. Golden: Fulcrum Publishing.

Icomos. (2008). *Carta Icomos para interpretación y presentación de sitios de patrimonio cultural*. Recuperado de https://www.icomos.org/fr/

Marrero, E. (2014). *Guion metodológico para el guiaje turístico: excursión dos ciudades coloniales de la AA.VV Gaviota Tours Centro*. Trabajo de grado no publicado, Universidad Central "Marta Abreu" de las Villas, Santa Clara.

Ministerio del Ambiente del Perú. (2013). *La interpretación del patrimonio natural y cultural, una visión intercultural y participativa*. Recuperado de http://www.minam.gob.pe/

Morales, J. (2001). *Guía práctica para la interpretación del patrimonio.* Andalucía: Consejería de Cultura.

Osorio, C. (2017). *Valoración de la satisfacción, el desempeño y la imagen del destino por los guías de turismo*. Trabajo de grado no publicado, Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

Otto, J. y Ritchie, B. (1996). The service experience in tourism. *Tourism Management*, *17*(3), 165-174.

Pine y Gilmore. (1999). *The experience economy*. Boston: Updated Edition.

Programa Leonardo Da Vinci in Nature. (2006). *La interpretación de la naturaleza y del medio rural*. León: autor.

Ríos, A. y Rubilar, N. (2006). *Diseño y comercialización de la ruta de la ecoaventura, ensenada, Chile.* Trabajo de grado no publicado, Universidad Austral de Chile. Valdivia.

Servicio de Parques Nacionales. (2007). *Bases de la interpretación*. Recuperado de https://artesanosdeltiempo.wordpress.com/

Tilden, F. (1957). *Interpreting our heritage*. North Carolina: The University of North Carolina Press.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Adriana Milena Mesa	Líder Expertos técnicos	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	Septiembre de 2017
	Lina Eugenia Arango Narváez	Experta técnica	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	
	Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Cesar Hernández Flórez	Experto técnico	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos Regional Santander	
	Julián David Mejía Vargas	Experto técnico	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital.	
	Diana Marcela Mora Castañeda	Asesora red de hotelería y turismo	Grupo de Producción Curricular. Dirección de Formación Profesional Integral. Dirección General	
	Diego Fernando Garcés Gil	Instructor de turismo - líder nacional de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Jorge Eduardo Atehortúa López	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	José Fernando Miranda Gómez	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	

	Carolina Hernández Vargas	Instructora de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Raúl Javier Hernández Salgado	Instructor de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Alejandro Castellanos	Instructor de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Tolima	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Diana Carolina León Romero	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío	Septiembre de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos.
	Gloria Amparo Escudero López	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío		
	Rachman Bustillo Martínez	Guionista	Línea de producción Quindío		Revisión y ajustes de estilo y referencias.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Guianza Turística.
- **Código del Programa de Formación:** 634122.
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y operación integral de actividades guiadas en escenarios de patrimonio cultural y natural.
- **Fase del Proyecto:** Fase Ejecución.
- **Actividad de Proyecto 6:** Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.
- **Competencia:**

  260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

  260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

  260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

  260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-04: Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

  240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

  240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

- **Duración de la Guía:** 331 horas (1 mes y 11 días).

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se trabajará un **30 %** presencial y un **70 %** virtual. Esto significa que para cada guía de proyecto, además del acompañamiento sincrónico en la plataforma, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial con los instructores. Para obtener información sobre los encuentros presenciales que se realizarán debe comunicarse con las diferentes sedes o centros de formación asignados en el país, los cuales le informarán sobre las fechas determinadas para estos encuentros.

Para el desarrollo de las actividades virtuales, contará en la plataforma con el acompañamiento directo (sesiones colaborativas) e indirecto del instructor o los instructores, por lo que deberá establecer un tiempo de dedicación para el estudio, la lectura y la construcción de las evidencias propuestas para esta actividad de proyecto, así podrá garantizar el logro de los objetivos de formación.

En el caso de esta guía de proyecto se tiene estimado trabajar aproximadamente (48 horas) presenciales, las cuales serán programadas en el centro de formación para lograr los resultados de aprendizaje asociados a esta **Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos**.

Para las actividades presenciales podrá contar con el acompañamiento del instructor o instructores, lo que permitirá ampliar información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje, y asimismo se realizará trabajo de campo para el desarrollo de los desempeños asociados a las competencias.

2. PRESENTACIÓN

En la prestación del servicio de la guianza turística, el guía de turismo debe estar en la capacidad de diseñar y coordinar la estadía con pernoctación de los turistas, ya sea en contextos naturales o urbanos. Al realizar actividades al aire libre o en entornos naturales, es importante tener en cuenta que al momento de planificar el montaje del campamento, el guía debe realizar el reconocimiento del sitio seleccionado.

Para definir adecuadamente donde se ubicarán las tiendas de campaña (carpas), el área de la fogata, los fogones o similares para la cocción de los alimentos, la zona de los módulos sanitarios y el área para depositar las basuras o desechos procurando el mínimo impacto ambiental y la seguridad del grupo a cargo, es necesario una buena organización y ubicación del campamento, permitiendo el disfrute de la naturaleza, logrando armonía y el bienestar de todos los turistas.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En esta guía adquirirá de manera activa, participativa y colaborativa los conocimientos requeridos para diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos, logrando alcanzar los siguientes resultados de aprendizaje:

260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

240201502-04: Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

Para lograr dichos resultados, se propone la realización de las siguientes actividades de aprendizaje.

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbano.

- **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.

Actividad de aprendizaje presencial: Desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

- **Evidencia presencial:** Planeación y montaje de campamento.

Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido, donde usted entregará tres evidencias:

- **Evidencia 1:** Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.
- **Evidencia 2:** Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.
- **Evidencia 3:** Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional, donde usted entregará cuatro evidencias.

- **Evidencia 4:** Taller “Orientar el montaje del campamento”.

- ***Evidence 5:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent*".
- ***Evidence 6:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping*".
- **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro"*.*

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbanos.

Informe de la presencialidad

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbanos.

Para el desarrollo de las actividades presenciales de esta guía de proyecto, se tiene estimado trabajar aproximadamente 48 horas, las cuales serán programadas por el centro de formación; recuerde consultar con el instructor las fechas determinadas para estos encuentros y tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Revisar el cronograma de encuentros presenciales que se encuentra en la plataforma (LMS).
2. Informarse en el encuentro presencial sobre las actividades a desarrollar.
3. Tenga en cuenta las características de los encuentros presenciales, las cuales incluyen:
    - Taller sobre manejo de clientes, técnicas de comunicación, tipologías y comportamientos de clientes y análisis de caso.
    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje sobre conceptos de campamentos.
    - Jornada de planificación de montaje de campamento. (Ver documento anexo sobre montaje de campamentos)
    - Realización del campamento.
    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje para desarrollar los RAP básicos y transversales (ética, medio ambiente e inglés).

4. Asistir a los encuentros presenciales y participar de las actividades propuestas por los instructores.

5. Descargue el “Formato informe de la presencialidad” que se encuentra en los materiales complementarios de esta actividad de proyecto y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

   Nota: tenga en cuenta que en el informe de la presencialidad de esta actividad de proyecto debe incluir adicionalmente los siguientes aspectos para reportar la experiencia del campamento:

Reporte del campamento

Nombre del responsable del campamento:
Fecha de elaboración del informe:
Objetivo del campamento:
Informe de desarrollo (bitácora):
Contingencias presentadas:
Registros (fotografías, videos, listas de asistencia y fichas de actividades):
Conclusiones:
Recomendaciones o aspectos a corregir:
Firma y número de documento de quien realiza el informe:

Fuente: SENA

6. Envíe el informe de la presencialidad al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje, lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, material complementario “Formato informe de la presencialidad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Actividad de aprendizaje presencial: Desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

Planeación y montaje de campamento

El propósito de esta evidencia presencial es reconocer las diferentes actividades recreativas y vivenciales desarrolladas a campo abierto, que posibilitan en el ser humano la interacción con la naturaleza, el encuentro consigo mismo y el trabajo colaborativo con otros individuos, logrando implementar el método del aprender haciendo; por tal razón, las técnicas de campismo, permiten desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

En esta evidencia presencial se realizará la planeación y montaje del campamento para lo cual se requiere:

1. Elaborar el plan de acción y contingencia para el montaje del campamento; en la evidencia descargable encontrará modelos de formatos, los cuales pueden ser modificados o nutridos con la información pertinente que considere el instructor encargado del montaje del campamento.

   Es importante resaltar el contenido básico que debe tener cada momento del plan de acción: antes, durante y después, así como lo que se debe llevar al campamento, tal y como se detalla en la evidencia descargable.

2. Descargue el instrumento de evaluación de esta evidencia y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

3. El instructor aplicará el instrumento de evaluación, donde verificará que el aprendiz ha cumplido con todos los indicadores propuestos para esta actividad.

4. El aprendiz deberá enviar el instrumento de evaluación diligenciado por el instructor, como evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje y lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.

3.1 Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido, donde usted entregará tres evidencias.

Antes de dar inicio al proceso de aprendizaje, es importante que reconozca los conocimientos previos que tiene sobre los materiales y las actividades al servicio de la guianza, planificación y montaje de un campamento.

Para iniciar con el desarrollo de esta guía, se le invita a que primero observe y analice las siguientes imágenes:



Fuente: SENA



Fuente: SENA

Luego de observar las imágenes relacionadas con campamentos, reflexione sobre los siguientes cuestionamientos:

- ¿Qué cree que sucedió de acuerdo con cada imagen?
- ¿Considera que las personas que montaron el campamento se imaginaron que les podría suceder una situación como esa?

Teniendo en cuenta las imágenes y los cuestionamientos anteriores, participe en el **Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes"** y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

- Desde su experiencia, ¿por qué considera importante contar con la información previa del sitio a visitar?
- ¿Piensa que de haber tenido la información pertinente sobre el lugar, se habría montado el campamento en esa zona? Argumente su respuesta.

Nota: las actividades descritas son de autorreflexión y autoconocimiento y tienen como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la actividad de proyecto. Por lo tanto no son calificables.

Este foro se encuentra ubicado en la opción del menú principal: Foros de discusión / Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes".

Brindar información al grupo de usuarios

En las actividades previas al servicio de guianza, es importante recolectar información del lugar a visitar, ya que eso permitirá conocer las condiciones del sitio y poder prever cómo se realizará el recorrido con el grupo.

El propósito de esta evidencia es recopilar la información necesaria para estructurar un plan de actividades guiadas, según el sitio a visitar.

Antes de realizar esta evidencia, lea y analice el material de formación correspondiente a la actividad de proyecto 6 denominado "Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento".

Luego de esta lectura y para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Descargue la Evidencia 1: Folleto "Brindar información al grupo de usuarios", donde encontrará la situación planteada para esta evidencia.
2. Lea y analice la situación que se plantea, e investigue y recopile la información necesaria sobre el sitio turístico a visitar.

3. Tenga en cuenta los aspectos que se mencionan y elabore un folleto que permita al turista tener la información más importante y necesaria del sitio a visitar.

4. Consulte sobre herramientas web que admitan elaborar folletos y utilice imágenes, gráficas, mapas, fotos, entre otros, que le permitan brindar información de una manera precisa y agradable.

5. Envíe el folleto al instructor en el formato que generan las herramientas web (JPG, PNG o PDF) u otro de su preferencia, a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 1: Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.

Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas

La comunicación es esencial en la vida de todo ser humano, pero la asertividad la dota de unas características importantes, permitiéndole a las personas transmitir sus mensajes de manera más efectiva a los interlocutores, facilitando con esto la interacción idónea y garantizando los buenos flujos de comunicación; es entonces a través de la comunicación asertiva como se logra el entendimiento, la coordinación y la cooperación, posibilitando así el crecimiento y el desarrollo del individuo; de allí la importancia que usted como aprendiz tenga un acercamiento a dichas herramientas de la comunicación asertiva para de esta manera ponerlas en práctica en cualquier contexto.

El propósito de esta evidencia es que establezca acuerdos con sus compañeros que le permitan llegar a consensos para plantear alternativas de solución efectivas, aplicando lo visto en el material de formación en situaciones concretas que se le pueden llegar a presentar en su ejercicio profesional.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia consulte el material de formación “Comunicación asertiva” y los siguientes materiales complementarios:

- La comunicación asertiva como ventaja competitiva.

- La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional.

- Técnicas básicas para hablar en público.

Posterior a estas lecturas realice lo siguiente:

1. Descargue la Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

2. Retome la herramienta de grupos de trabajo utilizada para el desarrollo de la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de la actividad de proyecto 5, en la cual conformó su grupo de trabajo con cinco de sus compañeros y desarrolle los puntos que se indican en la evidencia descargable.

3. Envíe el archivo del video en formato (MP4, AVI, MOV o WMV) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Comunicación asertiva”, material complementario “La comunicación asertiva como ventaja competitiva”, “La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional”, “Técnicas básicas para hablar en público”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Interactuar con los distintos tipos de turistas

Interactuar en los diferentes contextos se refiere a relacionarse con otras personas, ya sea para llegar a acuerdos, establecer una relación o simplemente intercambiar opiniones en cualquier escenario de la vida cotidiana; sin embargo esto requiere de una apropiación de los principios y valores universales, los cuales permiten establecer vínculos mucho más asertivos y enriquecedores para el ser humano.

Como futuro guía de turismo es necesario saber cómo desenvolverse en las relaciones interpersonales, interactuando de manera idónea con los diferentes actores que intervienen en el desarrollo del ejercicio.

El propósito de esta actividad es que interactúe en los distintos escenarios que se le pueden presentar en el desarrollo de las actividades, procurando establecer relaciones interpersonales según principios y valores universales.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte los materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales” correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Descargue la Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas” para conocer el detalle de esta.

3. Para el desarrollo de esta evidencia se realizará un juego de roles en una sesión virtual, “Los juegos de roles son reproducciones simplificadas de acontecimientos de la vida real en las que los alumnos pasan a ser actores de la situación, enfrentándose a la necesidad de tomar decisiones y de valorar sus resultados” (Cárdenas, Coronel, Mezarina y Ñaupari, s.f.).

   El instructor citará a una sesión virtual, allí seleccionará de manera aleatoria a cinco aprendices, a cada uno le dará un rol de turista, y uno será el guía; luego les planteará una situación (descrita en la evidencia descargable) y cada uno de los seleccionados deberá asumir su rol, interactuando con los demás como un dramatizado. Los demás aprendices deberán estar muy atentos a lo que dicen sus compañeros, ya que al finalizar todos responderán una serie de preguntas sobre el ejercicio realizado.

4. Una vez terminado el juego de roles debe dar respuesta a los interrogantes planteados en la evidencia descargable; posteriormente estructure en un documento escrito los siguientes aspectos:

   - Portada.
   - Respuesta y justificación a los interrogantes planteados.
   - Conclusiones.

5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

3.2 Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

Orientar el montaje del campamento

Uno de los elementos característicos de los campamentos es la carpa o tienda de campaña para pasar la noche, la cual da una sensación de libertad y de completa aventura; sin embargo, no se puede confundir el hecho de dormir en una carpa como un todo. No olvide que un campamento obedece a un programa pedagógico estructurado, con objetivos bien definidos, una metodología y una serie de actividades planeadas y lideradas por profesionales.

Esta evidencia le permitirá tener las bases para planificar el montaje del campamento, seleccionando el sitio adecuado para la ubicación de las tiendas de campaña, área de fogata, fogones para la cocción de los alimentos, zona de módulos sanitarios, área para depositar basuras, entre otros, procurando que estas acciones provoquen el menor impacto ambiental sobre la zona del campamento.

Teniendo en cuenta lo anterior, se le solicita desarrollar lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento” correspondiente a esta actividad de proyecto y adicionalmente el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta la naturaleza sin dañarla”.

2. Descargue la Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento.

3. Lea y analice el caso que se expone en la evidencia descargable y desarrolle los puntos que posteriormente se le indican.

4. Consolide en un documento todos los puntos del taller, incluyendo el gráfico, diagrama o las fotos de la maqueta.

   Nota: este gráfico, diagrama o maqueta será solicitada posteriormente para una de las actividades presenciales programadas por el instructor.

5. Envíe el taller desarrollado al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento”.

Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent

The required experience to set up outdoor tents in natural spaces requires responsibility and a desire to share the adventure with foreigners or people interested in making a close link with nature. It is necessary that the tour guide has previously lived, and on several occasions, the experience of leaving the comforts of the city and connecting to land where the weather, temperature or unforeseen events can vary from one moment to the other.

The purpose of this activity is to provide the trainee with a hypothetical scenario of interaction, where opportunities will arise to learn how to coordinate the establishment of an outdoor camp. The student will be able to put into practice everything they have learned with the transversal component of English, and will be able to plan strategies that can be useful when applying this knowledge in their working life.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material “Let’s go camping!” in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please follow the instructions of these complementary materials:*

    - *Trail dome (page 5 to 7, steps 1 to 10).*

    - *Assembly instructions. Apenlite 2 XT.*

3. *Get a camping tent. The most common one is the Trail Dome camping tent. You, as a tour guide, must have at least one for yourself. If you don't have one, please ask a friend to lend you one. It doesn't have to be a big camping tent, with a two-person tent is enough. Every camping tent has instructions. If your camping tent is not a Trail Dome, then use the instructions for the rectangular one.*

4. *Make a video-tutorial where you explain, step by step, how to set up a camping tent. You can see video tutorials on the internet to understand the process and see the body language of the instructor.*

5. *In the video, you must be the main character. You can use a tripod or ask a friend to film you. Look at the camera while you talk, and make the presentation while you open the plastic bag, roll out the contents of the bag and start setting the camping tent.*

6. *Please, when you finish the process of filming, edit the video and add subtitles to it.*

7. *Make the video including the following topics:*

    - *Verbs in present and past tense.*
    - *To be.*
    - *To have.*
    - *There is-there are.*
    - *To do.*
    - *Regular verbs.*
    - *Irregular verbs.*

8. *Send the instructor the video that must be saved in mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

Environment required: *Virtual Learning Environment.*

Materials: *computer, internet, training material "Let's go camping!", complementary materials "Trail dome", "Assembly instructions Apenlite 2 XT", glossary and SENA library.*

Evidence 5: *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en

contextos naturales y urbanos / *Evidence 5: Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent".*

Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping

The preparation of food for foreigners while they are in the camping requires a higher level of specialization, as in many cases the greatest fear of visitors refers to food. The diet of people living in other countries is very different from that of Colombia, and the health conditions of many restaurants in this country do not meet hygiene criteria, the water is unsafe or, at times, the food is not well cooked. Colombians are used to the diets of restaurants in towns or bus stops, but a foreigner requires a specialized diet and care so that the food consumed will not ruin the experience of knowing tourist sites in our country.

With this evidence, we want to offer an experimentation space for the tourist guide and preparing him/her for action when camping with foreigners. The guide must know the gastronomic tastes of the visitors to please their palate, and must be in the disposition of reaching a gastronomic exchange, where the typical dishes of the different regions of the country are offered and the appetite of the guests can be satisfied. Through this evidence, the guide is expected to learn how to use specialized vocabulary about cooking and verbs that allow them to interact appropriately in places far away from urban centers where you can't even buy a hamburger.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "Let's go camping" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please follow the instructions of these complementary materials "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook".*

3. *Check back on the previous training materials in which you studied food vocabulary and how to request food, "Cultural and natural destinations in Colombia" from project activity 2 and "Tour guiding resources" from project activity 4.*

4. *Go outside and make a fireplace in the ground using wood and straw, or materials you can find in the wild. You are going to cook real food, so be careful. Choose two recipes of the book "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook". Get the materials and be prepared to make a Master Chef episode where you are the main character.*

5. *Make a video-tutorial where you explain, step by step, how to prepare two recipes for tourists while you are camping. You can see video tutorials on the internet to understand the process, see the body language of the instructor and the voice tone.*

6. *In the video, you have to explain the process of making two dishes. You can use a tripod or ask a friend to film you. Look at the camera while you talk, and make the presentation while you cut the food, you put the pan on the fire, you add the ingredients to a pot or whatever you are going to prepare.*

7. *Please, when you finish the process of filming, edit the video and add subtitles to it.*

8. *Make the video including the following topics:*

    - *Verbs in present and past tense.*
    - *To be.*
    - *To have.*
    - *There is-there are.*
    - *To do.*
    - *Regular verbs.*
    - *Irregular verbs.*
    - *Interpersonal relationships, problems and concerns.*
    - *Description of work situations, elements and work teams.*

9. *Send the instructor the video that must be saved in mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

***Environment required**: Virtual Learning Environment.*

***Materials:** computer, internet, training material "Let's go camping", complementary materials "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook", glossary and SENA library.*

***Evidence 6:** Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos */ Evidence 6: Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".*

Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro

El cuidado del medio ambiente consiste en el compromiso que se tiene con el entorno, el cual tiene que ver con lo tangible e intangible que nos rodea, como el agua, el aire, el suelo, la lluvia, entre otros; por tal motivo al realizar actividades turísticas, es importante tener en cuenta el cuidado que se requiere para no alterar las condiciones naturales del entorno geográfico donde se encuentre; la metodología de no dejar rastro, permite contribuir con este cuidado debido a que se realiza una planeación para que todo tipo de actividades turísticas no generen consecuencias negativas en el medio ambiente.

Estimado aprendiz, el propósito de esta evidencia busca que apropie conceptos y conocimientos sobre el manejo ambiental y sostenible que debe tener en cuenta al momento de llevar a cabo una actividad de guianza turística, buscando un equilibrio entre el medio ambiente y el hombre, por tal motivo debe diseñar una cartilla que le permita conocer las acciones ambientalmente sostenibles pertinentes a realizar durante la estadía y pernoctación en contextos naturales.

Para el desarrollo de la cartilla es necesario que tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte los materiales de formación “Manejo de residuos” y “Sostenibilidad ambiental” y el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla” de esta actividad de proyecto.

2. Descargue la evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

3. Elabore una cartilla ilustrativa, la cual deberá tener como título “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”; tenga en cuenta que para el diseño de esta, puede realizar consultas en internet y utilizar el modelo que considere pertinente.

4. Una vez establecido el diseño de la cartilla, desarróllela atendiendo lo que se le solicita en la evidencia descargable.

5. Con el contenido ya desarrollado, proceda a integrarlo en el formato que definió para la cartilla y estructúrela de manera coherente.

6. Envíe el archivo con la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Manejo de residuos”, “Sostenibilidad ambiental”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro*”.*

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas. • Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales. • Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según	**Lista de verificación:** Informe.

	protocolos y normas de convivencia institucional. • Brinda la información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido. • Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos. • Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. • Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales.	

	• Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas. • Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	
Evidencia de producto:	• Brinda la información al	**Lista de verificación**

Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.	grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido. • Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos. • Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.	Lista de chequeo.

	• Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	
Evidencia de producto: **Evidencia 1:** Folleto "Brindar información al grupo de usuarios".	Brinda información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido.	**Lista de verificación:** Folleto.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 2:** Video "Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas".	• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 3:** Juego de roles "Interactuar con los distintos tipos de turistas".	• Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.	**Lista de chequeo:** Juego de roles.

	• Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.	
Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller "Orientar el montaje del campamento".	• Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos.	**Rúbrica:** Taller.
Evidencia de desempeño: ***Evidence 5:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent*".	• Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. • Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales. • Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño:	• Sostiene una conversación	**Lista de chequeo:**

Evidence 6: *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping*".	con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos.	Video.
Evidencia de producto: **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro".	• Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	**Lista de verificación:** Cartilla.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acampada o campamento: es la actividad humana que consiste en colocar una vivienda temporal ya sea portátil o improvisada en un lugar con el fin de habitarla.

Alimentos: son todos aquellos que los seres vivos comen y beben para su subsistencia; sustancias sólidas o líquidas que nutren a los seres humanos, las plantas o los animales.

Alimentos enlatados: son aquellos productos alimenticios que han sido sometidos a un proceso de limpieza y acondicionamiento, para después ser puestos en un envase aséptico, el cual conservará sus propiedades físicas y químicas por más tiempo.

Aptitud: carácter o conjunto de condiciones que hacen a una persona idónea para una función determinada.

Autoridad: capacidad para dirigir a las personas de forma imperceptible y suave.

Awkward: *Difficult to use, do, or deal with.*

Blanket: *A flat cover made of wool or similar warm material, usually used on a bed.*

Branch: *One of the parts of a tree that grows out from the main trunk and has leaves, flowers, or fruit on it.*

Calidad: conjunto de propiedades y características de un producto, proceso, persona o servicio que cuentan con capacidad y aptitud parar satisfacer una necesidad o expectativa implícita o explícita.

Campamento: lugar al aire libre especialmente dispuesto para acampar y albergar personas con carpas o tiendas de campaña.

Campismo: actividad que se realiza al aire libre y que consiste en acampar, en carpas o tiendas de campaña a la intemperie, durante un periodo de tiempo.

Cantimplora: frasco de forma aplanada, de plástico o metal y revestido generalmente de cuero o fieltro, para llevar la bebida en viajes o excursiones.

Carpas: cubierta de lona que se extiende sobre un espacio para darle techo (tienda de campaña).

Charcoal: *A hard, black substance similar to coal that can be used as fuel or, in the form of sticks, as something to draw with.*

Clisímetro, clinómetro o inclinómetro: consiste en un sistema compuesto por un transportador angular y una aguja colocada dentro de la capsula, la cual trabaja por gravedad, es decir siempre apunta hacia el suelo.

Cocción: hace referencia al proceso de cocinar algo, exponer determinado alimento a la acción del calor con el fin de que este adquiera ciertas propiedades.

Cocina: lugar donde se preparan los alimentos en una casa o campamento.

Conservación: son todos los cuidados que se le dan a los alimentos para que no pierdan sus características y propiedades con el paso del tiempo (frío o calor).

Cuchillo: instrumento formado por una hoja de acero y de un solo corte, con mango utilizado en las labores de la cocina.

Cuerdas: conjunto de hilos torcidos que forman un solo cuerpo más o menos grueso, largo y flexible que sirve para atar y tensionar las tiendas de campañas o carpas en un campamento.

Cueva: cavidad subterránea natural o artificial en donde se puede hacer un montaje de un campamento.

Debris: *Broken or torn pieces of something larger.*

Dust pan / brush: *A flat container with a handle into which you brush dust and dirt.*

Dutch oven: *An iron or earthenware container with a cover used for stews, etc; a metal box, open in front, for cooking in front of an open fire.*

Embutidos: es una pieza generalmente de carne picada y condimentada con hierbas aromáticas y especias que es introducida en piel de tripas de cerdo.

Empatía: es un sentimiento de participación afectiva de una persona en la realidad que afecta a otra.

Enzima: molécula formada principalmente por proteínas que producen las células vivas y que actúa como catalizador en los procesos químicos del organismo.

Estacas: palo con punta en un extremo para clavarlo en la tierra, en una pared o en otra parte.

Fiabilidad: probabilidad de que un bien funcione adecuadamente durante un periodo determinado.

Fogón: sitio en la cocina de un campamento donde se hace fuego para preparar las comidas. Fuego que se hace en el suelo.

Fósforos: palillo generalmente de madera o de papel con un cabo recubierto, el cual se prende por fricción con determinadas superficies; utilizado para iniciar fuego en un campamento.

Grill: *The surface in a cooker that can be heated to very high temperatures and under which you put food to be cooked; a frame of metal bars over a fire on which food can be put to be cooked.*

Guía de turismo: persona facultada legalmente para acompañar, dirigir, orientar e informar al turista a lo largo de los itinerarios.
Hachuela: hacha de pequeño tamaño empleada en los campamentos para cortar leña.

Horno portátil: horno manual, de pequeño tamaño utilizado para cocinar o calentar comidas, especialmente en los campamentos.

Imagen: la imagen es la visión que el público adquiere de algo o de alguien, pudiendo ser buena o mala.

Inocuidad de los alimentos: puede definirse como el conjunto de condiciones y medidas necesarias durante la producción, almacenamiento, distribución y preparación de alimentos para asegurar que una vez ingeridos, no representen un riesgo para la salud.

Kindle: *To cause a fire to start burning by lighting paper, wood, etc.*

Letrina: lugar generalmente colectivo, destinado para depositar las excretas producidas en un campamento.

Linterna: utensilio manual y portátil que funciona con pilas eléctricas y una bombilla. Sirve para proyectar luz.

Litera: es un mueble compuesto por dos o más camas situadas una encima de la otra; se utiliza en espacios reducidos.

Lúdicos: es un adjetivo que califica todo lo que se relaciona con el juego como actividad placentera donde el ser humano se libera de tensiones y de las reglas impuestas por la cultura.

Machete: especie de cuchillo ancho, pesado y de un solo filo, utilizado para cortar leña en los campamentos.

Menús: conjunto de platos que constituyen una comida; carta del día donde se relacionan las comidas, postres y bebidas.

Microorganismos: seres vivos diminutos que se pueden apreciar a través de un microscopio, responsables del deterioro de algunos alimentos.

Mochila: saco o bolsa que se sujeta en la espalda por medio de correas y que sirve para transportar diversos artículos personales.

Napkin: *A small square piece of cloth or paper, used while you are eating to protect your clothes or to clean your mouth or fingers.*

Navaja: cuchillo cuya hoja puede doblarse sobre el mango para que el filo quede guardado entre las dos cachas, utilizada para pelar y cortar frutas.

Nutrientes: son las sustancias de los alimentos que resultan esenciales para el mantenimiento de los organismos vivos gracias a su accionar bioquímico; estas aportan energía al cuerpo.

Odómetro: dispositivo diseñado para medir distancias caminadas en la naturaleza, o también llamado podómetro; este pequeño aparato electrónico se coloca en la cintura del excursionista y por medio de censores detecta cada paso dado durante la marcha, solo es necesario medir la distancia del paso de la persona que lo usa y determinar esta distancia de paso con base a las características del terreno: ascenso, descenso, plano.

Pan: *A metal container that is round and often has a long handle and a lid, used for cooking things on top of a cooker.*

Pillow: *A rectangular cloth bag filled with soft material, such as feathers or artificial materials, used for resting your head on in bed.*

Planta turística: conjunto de empresas naturales o jurídicas prestadoras de servicios turísticos.

Prestadores de servicios turísticos: son aquellas personas naturales o jurídicas cuyo objeto es brindar algún servicio turístico.

Servicio: entrega resuelta de una necesidad o producto.

Shelter: *A building designed to give protection from bad weather, danger, or attack.*

Shovel: *A tool consisting of a wide, square metal or plastic blade, usually with slightly raised sides, attached to a handle, for moving loose material such as sand, coal, or snow.*

Silverware: *Objects, especially knives, forks, spoons, etc., made of silver.*

Tabú: demarcación o límite que se hace alrededor del campamento en el cual se deja un espacio llamado puerta, la cual va a ser la única entrada permisible.

Teepee: *Traditional house of the native American Indians.*

Tinder: *Small pieces of something dry that burns easily, used for lighting fires.*

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Álvarez, B. (s.f.). *Campamento acorde al medio y los recursos disponibles.* Recuperado de http://repositorio.uned.ac.cr

Betancur, A. (s.f.). *Plan de acción.* Recuperado de http://www.escolme.edu.co

Buscar empleo. (s.f.). *Orientándonos: Las partes de la brújula.* Recuperado de http://buscarempleo.republica.com

Cárdenas, J., Coronel, E., Mezarina, C. y Ñaupari, F. (s.f.). *Ideas que cambian el mundo.* Recuperado de https://ucontinental.edu.pe/

Colegio Profesor Guillermo González Heinrich. (s.f.). *Aspectos básicos del turismo de aventura.* Providencia: Colegio Profesor Guillermo González Heinrich.

Comité de Senderos de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada. (s.f.). *Manual de senderismo.* Valencia: Comité de Senderos de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada.

Definición ABC. (s.f.). *Definición de mapa topográfico.* Recuperado de https://www.definicionabc.com

Eartheasy. (s.f.). *Campfire cooking.* Recuperado de http://eartheasy.com

Ecured. (s.f.). *Excursionismo*. Recuperado de https://www.ecured.cu

El clima. (s.f.). *El excursionismo.* Recuperado de http://www.elclima.com.mx

Emilio travel experience. (s.f.). *Niveles de dificultad en las salidas por montaña.* Recuperado de https://emiliosf.wordpress.com

En plenitud. (s.f.). *¿Qué es y para qué sirve el sistema GPS?* Recuperado de http://www.enplenitud.com

Guías de turismo. Norma de competencia laboral. Prestación del servicio de guianza turística (Norma técnica sectorial GT012). (2016, 13 de abril). *Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación,* 2016, 13 de abril.

Membrado, J. y Martínez, J. (s.f.). *Guía para deportes de montaña y aventura*. Asturias: Esportverd.

Morote, J. (2013). *Guía de iniciación al senderismo.* Recuperado de https://novemventus.files.wordpress.com

Olvera, H. (2004). *Diseño y operación de rutas de caminata.* Ciudad de México: Secretaría de Turismo.

Protege, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo y la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. (s.f.). *Implementación estratégica de educación ambiental de la precordillera de Santiago.* Recuperado de https://eduambiental.wordpress.com

Rendón, D. (2008). *Manual de ayuda y protección al turista en caso de emergencia.* Tacna: Consejo Regional de Tacna.

Rivas, G., Carballo, J. y Claros, P. (2007). *Estudio con enfoque ecosistémico de la cobertura vegetal, en el centro de recreación de la Policía Nacional Civil (PNC), Mejicanos, San Salvador.* San Salvador: Universidad de El Salvador.

Rolling fox. (2017). *How to build a campfire the right way.* Recuperado de https://rollingfox.com

Rondón, M. (2013). *Topografía.* Bogotá: Universidad de los Andes.

Scouts be prepared. (s.f.). *How to build a campfire for cooking.* Recuperado de http://www.4throyaleltham.org

Significados. (s.f.). *Significado de plan de acción.* Recuperado de https://www.significados.com

Survival mastery. (s.f.). *Campfire recipes: More taste and variety for your camping trip.* Recuperado de http://survival-mastery.com

Wiki how. (s.f.). *How to assemble a tent.* Recuperado de http://www.wikihow.com

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Adriana Milena Mesa	Líder Expertos técnicos	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	Septiembre de 2017
	Piedad Álvarez Jaramillo	Experta técnica	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Luz Dary Palomino González	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Julián David Mejía Vargas	Experto técnico	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital.	
	Diana Marcela Mora Castañeda	Asesora red de hotelería y	Grupo de Producción Curricular. Dirección de Formación	

		turismo	Profesional Integral. Dirección General	
	Diego Fernando Garcés Gil	Instructor de turismo - líder nacional de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Jorge Eduardo Atehortúa López	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	José Fernando Miranda Gómez	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Carolina Hernández Vargas	Instructora de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Raúl Javier Hernández Salgado	Instructor de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Alejandro Castellanos	Instructor de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Tolima	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Diana Carolina León Romero	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío	Octubre de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos.
	Gloria Amparo Escudero López	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío		
	Rachman Bustillo Martínez	Guionista	Línea de producción Quindío		Revisión y ajustes de estilo y referencias.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

FECHA INICIAL: 01/03/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749914 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749915 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1966030 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	44,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 1803459 - GUIANZA TURISTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1881908 - GUIANZA TURISTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 162,40

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: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

	GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL **PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR** **CRONOGRAMA**	

Cronograma de actividades

Fase de proyecto	Actividad de proyecto	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Tipo de Evidencia	TIEMPOS DE ENTREGA Inicia Termina
	Saberes Previos		Actualización de los datos personales.	
			Respuestas al Sondeo de conocimientos previos.	
			Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.	
			Participación en el Foro reconocimiento de la plataforma.	
Fase Análisis	**Actividad de proyecto:** Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa. **Actividad de aprendizaje 1:** Determinar la oferta	**260101011-01:** Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados	Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales.	238 horas
			Evidencia: Tratados comerciales.	
			Evidencia 1: *Summary "Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise".*	
			Evidencia 2: Foro "Oportunidades de exportación".	

	exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes.	por la empresa. **260101011-02:** Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con al uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa. **260101011-04:** Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se	Evidencia 3: Taller "Análisis DOFA".	
			Evidencia 4: Evaluación "Sectores económicos".	
			Evidencia 5: Estudio de caso "La importancia de aprender un idioma".	
			Evidencia 6: Ejercicio práctico "Piensa positivo".	
			Evidencia 7: Mapa mental "Variación de la tasa de cambio".	
			Evidencia 8: Evaluación "*Yes/No questions and Wh-questions".*	
			Evidencia 9: Estudio de caso "Riesgos en la negociación internacional".	
			Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas".	
			Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA.	
			Evidencia 12: Sesión virtual *"My CV".*	
			Evidencia 13: La DOFA en mi proyecto de vida.	
			Evidencia 14: Ejercicio práctico "Comportamiento del mercado de	

		ajuste a las políticas y objetivos de la organización. **210101008-02:** Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo. **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés	capitales".	

		técnico.		
	Actividad de proyecto: Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación. **Actividad de aprendizaje 2:** Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda.	**260101011-03:** Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización. **260101027-01:** Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación.	Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales. Evidencia: Cambio de nombre. Evidencia 1: Barreras de ingreso a los mercados. Evidencia 2: *Workshop "Products and services".* Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales". Evidencia 4: Propuesta "Planeación para investigación de mercados". Evidencia 5: Plan de muestreo "Recolección de información". Evidencia 6: Estudio de caso "Solución de conflictos grupales". Evidencia 7: Informe "Variables de la investigación". Evidencia 8: Video *"My job".*	255 horas

		260101027-02: Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. **260101027-03:** Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos. **260101027-04:** Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos	Evidencia 9: Sesión virtual “Sustentación de resultados”.	

		cuantitativos según técnicas proyectivas. **240201500-02:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. **240201502-02:** Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.		
Fase Planeación	**Actividad de proyecto:** Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. **Actividad de aprendizaje 3:** Segmentar el mercado según características de los	**260101001-01:** Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel	Evidencia: El riesgo como estrategia. Evidencia: Caso “Toyota Corolla”. Evidencia 1: Taller “Global Country”. Evidencia 2: *Market Projection*.	380 horas

	consumidores.	de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres,	Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa".	
			Evidencia 4: Control de gestión.	
			Evidencia 5: Tabla de datos "Identificación del segmento".	
			Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.	
			Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".	
			Evidencia 8: Proyecciones del mercado.	
			Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	
			Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".	

		religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa. **260101016-01:** Preparar los		

		informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos		

		fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.		
	Actividad de proyecto: Establecer	**260101004-01:** Seleccionar los canales teniendo en cuenta la	Evidencia: La carrera de la entrega *"Express".*	102 horas

	canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación. **Actividad de aprendizaje 4:** Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.	naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización. **260101001-03:** Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la	Evidencia: Caso *"System Technology".* Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional". Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels".* Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal". Evidencia 4: Sesión virtual *"Prepositions".* Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal".	

		organización. **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.		
	Actividad de proyecto: Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado. **Actividad de aprendizaje 5:** Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte.	**210101026-01:** Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101026-02:** Soportar las rutas asignadas para el transporte de	Evidencia: Cumplir lo pactado. Evidencia: Costos del sistema logístico. Evidencia 1: Autoevaluación “Mejoramiento personal”. Evidencia 2: Evaluación “Programación del transporte”. Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”. Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”. Evidencia 5: Investigación “Ruteador”. Evidencia 6: Informe “Definición de rutas”. Evidencia 7: *Dialogue: “Coordinating trucking”.*	160 horas

		carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa. **210101026-03:** Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de	Evidencia: Cumplir lo pactado.	

		acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida. **240201502-01:** Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.		
	Actividad de proyecto: Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes. **Actividad de aprendizaje 6:** Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de	**210101033-01:** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales	Evidencia: Voluntad vs. Obligación. Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta? Evidencia 1: Ejercicio práctico “Requisitos comerciales”. Evidencia 2: Actividad Interactiva “INCOTERMS”. Evidencia 3: Taller “El mejor INCOTERM”. Evidencia 4: Historieta “Documento correcto, momento oportuno”.	145 horas

	negociación internacional.	nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización. **210101016-01:** Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa. **210101016-02:** Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las	Evidencia 5: *Podcast* “Transporte y seguros”. Evidencia 6: Simulador de costos DFI.	

		importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa. **210101026-04:** Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.		
	Actividad de proyecto: Definir	**260101021-01:** Observar el proceso de acuerdo con la	Evidencia: Productos o servicios en las TIC.	298 horas

	estrategias para establecer procesos de negociación internacional según normas establecidas. **Actividad de aprendizaje 7:** Diseñar estrategias para realizar una presentación efectiva del producto o servicio, de acuerdo a los objetivos y políticas de la organización.	estrategia utilizada, apoyando la presentación de los productos y servicios con el uso de catálogos, muestras, degustaciones, exhibición reforzando la información sobre los productos y servicios con demostraciones, argumentos sobre beneficios y características relacionadas con calidad, precio, necesidades a satisfacer teniendo en cuenta la políticas establecidas por la organización. **260101021-02:** Presentar los productos y servicios con el apoyo de manuales, programas o navegadores con gráficos y animaciones, presentando información sobre productos o servicios respaldada con la certificación del productor, características distintivas a partir de exclusividad e innovación teniendo en cuenta los	Evidencia: Cultura de negociación.	
			Evidencia 1: Portafolio de servicios “Productos Colfrutik”.	
			Evidencia 2: Plan de manejo ambiental “Exportación bocadillo veleño”.	
			Evidencia 3: Taller “Habilidades para una buena comunicación”.	
			Evidencia 4: Página web corporativa.	
			Evidencia 5: Ejercicio práctico *“Advertising and web page”*.	
			Evidencia 6: Sesión virtual “Planeación y presentación de mi producto”.	
			Evidencia 7: Fichas ambientales.	
			Evidencia 8: Propuesta comercial.	

		objetivos de la organización. **260101021-03:** Informar a los clientes la disponibilidad de producto y condiciones de entrega a través del sistema de comunicación establecida, informando sobre garantías y servicio post venta aplicados de acuerdo con los productos y servicios adquiridos, con base en la política de servicio establecida por la organización. **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-06:** Asumir responsablemente		

		los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social. **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.		
	Actividad de proyecto: Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización. **Actividad de aprendizaje 8:** Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización.	**210101001-01:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización. **210101001-02:** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de	Evidencia: Planeación operativa. Evidencia: Comportamiento del mercado. Evidencia 1: Informe “Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda”. Evidencia 2: Evaluación “Proyecciones”. Evidencia 3: Matriz DOFA “Presupuesto”. Evidencia 4: Planeación de presupuesto.	100 horas

		la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **210101001-03:** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.		
	Actividad de proyecto: Gestionar el talento humano de acuerdo con los objetivos y estrategias de la organización. **Actividad de aprendizaje 9:** Organizar el equipo de trabajo acorde con la distribución de funciones establecidas.	**210101005-01:** Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información, teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades, de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y	Evidencia: El encuentro familiar. Evidencia: El salario emocional. Evidencia 1: Taller “Importancia y transcendencia de los valores éticos empresariales”. Evidencia 2: Informe “Análisis de cargos Colfrutik”. Evidencia 3: Cuadro comparativo “Riesgos profesionales”.	244 horas

		recursos. **210101005-02:** Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso, según planes de mejoramiento establecidos por la organización. **240201500-01:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales. **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el Desarrollo Humano Integral. **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su	Evidencia 4: Marco conceptual para el trabajo en equipo. Evidencia 5: Sesión virtual “Industrias RG”. Evidencia 6: Afiche “Misión, visión y valores corporativos”. Evidencia 7: Cartilla “Hábitos saludables”. Evidencia 8: Encuesta “Valoración de la capacidad de trabajo en equipo”.	

		estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.		
Fase Ejecución	**Actividad de proyecto:** Ejecutar procesos de negociación internacional según estrategias de negociación. **Actividad de aprendizaje 10:** Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad.	**210101016-03:** Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa. **210101016-04:** Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo	Evidencia: Contrabando, el costo de los impuestos saludables. Evidencia: Exportación de café excelso. Evidencia 1: Bitácora “Documentación de la operación de comercio”. Evidencia 2: Taller “Clasificación arancelaria”. Evidencia 3: Cuadro sinóptico “Desarrollo de habilidades psicomotrices y de pensamiento”. Evidencia 4: Ejercicio práctico “Desaduanamiento”. Evidencia 5: Manual “Inspección en puerto”. Evidencia 6: *Video “Steps to export”.*	300 horas

		procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones. **210101021-01:** Clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización. **210101021-02:** Realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos	Evidencia 7: Informe "Prácticas de cultura física y hábitos del cuidado corporal". Evidencia 8: *Export and/or import.*	

		requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización. **210101021-03:** Alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización. **240201500-09:** Desarrollar		

		permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje. **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica. **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc.		
	Actividad de proyecto: Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente. **Actividad de aprendizaje 11:** Realizar control sobre los	**210101029-01:** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de	Evidencia: Las barreras que dejan de existir para los exportadores colombianos. Evidencia: Cumplir acuerdos. Evidencia 1: Taller “Registro productor nacional”. Evidencia 2: Compraventa internacional.	202 horas

	procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional.	importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **210101029-02:** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. **210101029-03:** Entregar los documentos de embarque al	Evidencia 3: Ensayo *"Free Trade Agreement (FTA): advantages and disadvantages".* Evidencia 4: Infografía "Agente de aduanas". Evidencia 5: Documentos de embarque. Evidencia 6: Estudio de caso "Aceite de palma BUN". Evidencia 7: *Compliance with foreign law.*	

		agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. **210101029-04:** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con		

		los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.		
	Actividad de proyecto: Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada. **Actividad de aprendizaje 12:** Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados.	**210101008-01:** Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión. **260101004-04:** Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los	Evidencia: Modernización logística.	160 horas
			Evidencia: Los pros y contras de la ampliación del canal de Panamá.	
			Evidencia 1: *Writing and essay about logistics costs.*	
			Evidencia 2: Herramientas básicas en los riesgos ocupacionales.	
			Evidencia 3: Ejercicio práctico “Costeo de la DFI”.	
			Evidencia 4: Sesión virtual *“Debate about and support your essay”.*	
			Evidencia 5: Presentación “Análisis de indicadores de la	

		productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización. **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional. **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.	DFI". Evidencia 6: Video "Técnicas de cultura física".	
	Actividad de proyecto: Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos según criterios	**210101001-04:** Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada, de acuerdo con la definición del plan	Evidencia: ¿Por qué planear? Evidencia: Autodiagnóstico "Mis conocimientos sobre presupuesto".	120 horas

	establecidos por la organización. **Actividad de aprendizaje 13:** Realizar procesos de ejecución contable y financiera, de acuerdo con las normas de control.	de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos, de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización. **210301029-02:** Identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.	Evidencia 1: Taller "Estados financieros". Evidencia 2: Ejercicio práctico "Análisis a las problemáticas financieras".	
Fase Evaluación	**Actividad de proyecto:** Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados. **Actividad de aprendizaje 14:** Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas	**210101005-03:** Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.	Evidencia: Importancia del emprendimiento. Evidencia: Evaluar el negocio. Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service".* Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano. Evidencia 3: Informe "Resultados financieros".	356 horas

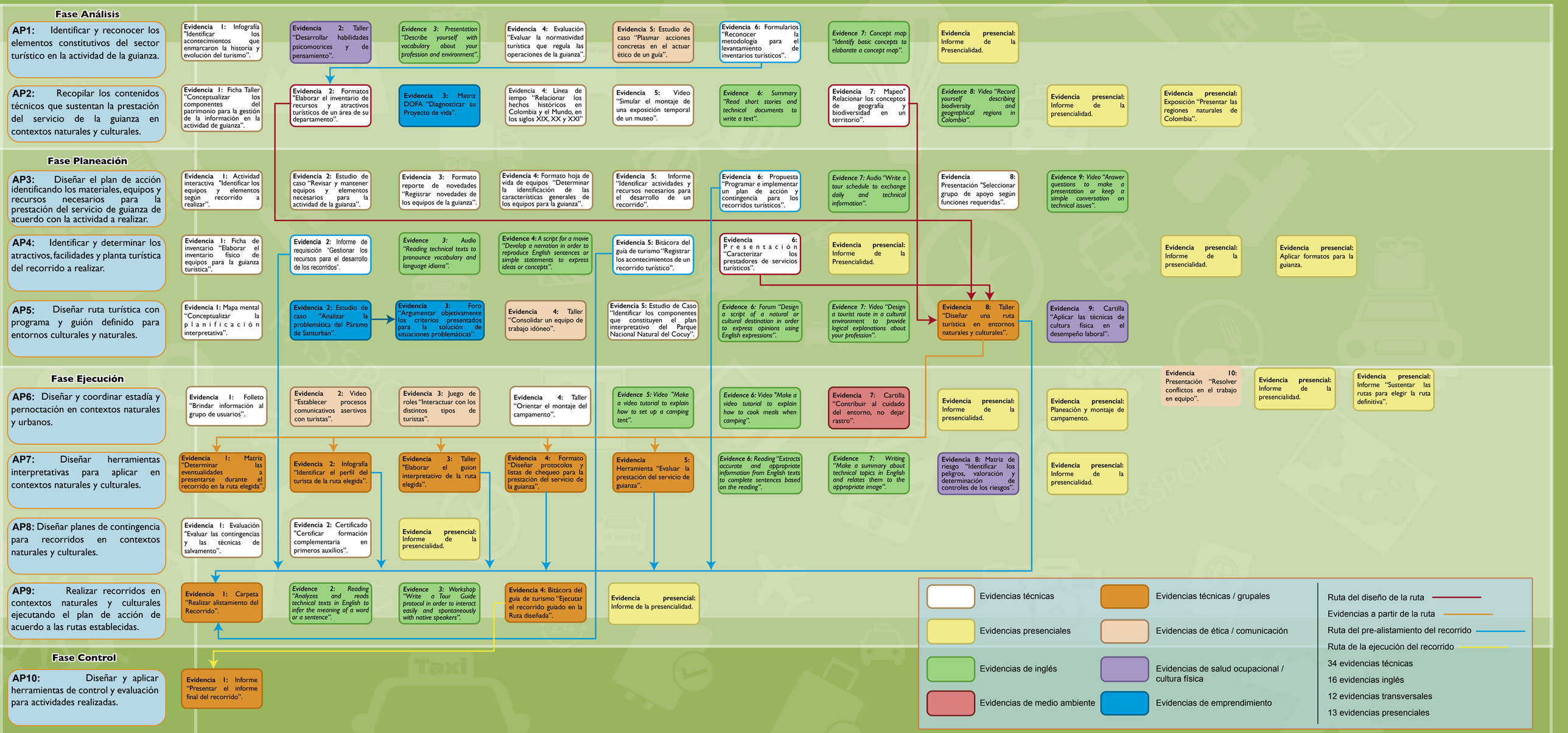
	de procesos involucradas en la negociación internacional.	**210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas. **210101033-02:** Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa. **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías	Evidencia 4: Ejercicio práctico “Declaración de cambio”. Evidencia 5: *Video “Presenting orally a business process improvement plan”.* Evidencia 6: Matriz “Servicios bancarios”. Evidencia 7: Propuesta “Análisis de la evaluación de desempeño”. Evidencia 8: Cuadro de comportamiento “Evaluación del canal”. Evidencia 9: Sesión virtual *“Supporting your improvement plan for your product or service”.* Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”.	

		presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la		

		organización. **210301029-01:** Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización. **260101004-02:** Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización. **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario		

		suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos. **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.		

RUTA DE LAS EVIDENCIAS - TECNÓLOGO EN GUIANZA TURÍSTICA



Fase proyecto	Actividad de proyecto	Resultados de aprendizaje a alcanzar	Tipo de evidencia	Tiempos de entrega	
				Inicia	Termina
	Saberes previos		Actualización de datos personales.		
			Respuestas al sondeo de conocimientos previos.		
			Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.		
			Realización actividad interactiva “Manejo de la plataforma”.		
	Actividad de proyecto 1: Identificar y reconocer los elementos constitutivos del sector turístico en la actividad de guianza.	**260201019-01:** Interpretar la conceptualización apropiada para la identificación de los elementos constitutivos de la industria turística. **240201501-01:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia 1: Infografía “Identificar los acontecimientos que enmarcaron la historia y evolución del turismo”.		
			Evidencia 2: Taller “Desarrollar habilidades psicomotrices y de pensamiento”.		
			Evidence 3:		

		inglés técnico. **240201500-09:** Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje. **240201500-11:** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	*Presentation "Describe yourself with vocabulary about your profession and environment"*.		
			Evidencia 4: Evaluación "Evaluar la normatividad turística que regula las operaciones de la guianza".		
			Evidencia 5: Estudio de caso "Plasmar acciones concretas en el actuar ético de un guía".		
			Evidencia 6: Formularios "Reconocer la metodología para el levantamiento de inventarios turísticos".		
			Evidence 7: *Concept map "Identify basic concepts to elaborate a concept map".*		
	Actividad de proyecto 2: Recopilar los contenidos técnicos que	**260201019-02:** Determinar el método de búsqueda de información con base en el quehacer del	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		

Fase Análisis	sustentan la prestación del servicio de la guianza en contextos naturales y culturales.	guía de turismo. **240201500-04:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. **240201501-04:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. **240201501-03:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.	**Evidencia presencial:** Exposición “Presentar las regiones naturales de Colombia”.		825 horas
			Evidencia 1: Ficha taller “Conceptualizar los componentes del patrimonio para la gestión de la información en la actividad de la guianza”.		
			Evidencia 2: Formato “Elaborar el inventario de recursos y atractivos turísticos de un área de su departamento”.		
			Evidencia 3: Matriz DOFA “Diagnosticar su proyecto de vida.		
			Evidencia 4: Línea de tiempo “Relacionar los hechos históricos en Colombia y el mundo, en los siglos XIX, XX y XXI”.		

			Evidencia 5: Video "Simular el montaje de una exposición temporal de un museo".		
			Evidence 6: *Summary "Read short stories and technical documents to write a text".*		
			Evidencia 7: Mapeo "Relacionar los conceptos de geografía y biodiversidad en un territorio".		
			Evidence 8: *Video "Record yourself describing biodiversity and geographical regions in Colombia".*		
	Actividad de proyecto 3: Diseñar el plan de acción identificando los materiales, equipos y recursos necesarios para la prestación del	**260201012-01:** Seleccionar equipos y elementos requeridos para la prestación del servicio de acuerdo con las actividades a desarrollar y la normatividad vigente. **260201012-02:** Revisar el estado de los equipos antes y	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia presencial: Aplicar formatos para la guianza.		

Fase Planeación	servicio de guianza de acuerdo con la actividad a realizar.	después del desarrollo de las actividades, según manuales y políticas de la organización. **260201012-03:** Organizar grupos de apoyo para diferentes actividades y recorridos guiados conforme al plan de acción. **260201012-04:** Almacenar materiales, productos y/o equipos de acuerdo con las normas vigentes. **260201012-06:** Reportar novedades relacionadas con el estado de los activos, materiales, productos y/o equipos de acuerdo con los procedimientos establecidos. **260201003-01:** Identificar las actividades y requerimientos definidos en el plan de acción del recorrido según políticas de la organización.	**Evidencia 1:** Actividad interactiva “Identificar los equipos y elementos según recorrido a realizar”. **Evidencia 2:** Estudio de caso “Revisar y mantener equipos y elementos necesarios para la actividad de la guianza. **Evidencia 3:** Formato reporte de novedades “Registrar novedades de los equipos de la guianza”. **Evidencia 4:** Formato hoja de vida de equipos “Determinar la identificación de las características generales de los equipos para la guianza”.		898 horas

		260201019-05: Elaborar plan de acción y de contingencia de acuerdo con los protocolos de la organización. **240201501-06:** Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica. **240201501-07:** Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	**Evidencia 5:** Informe "Identificar actividades y recursos necesarios para el desarrollo de un recorrido". **Evidencia 6:** Propuesta "Programar e implementar un plan de acción y de contingencia para los recorridos turísticos". ***Evidence 7:*** *Audio "Write a tour schedule to exchange daily and technical information".* **Evidencia 8:** Presentación "Seleccionar grupo de apoyo según funciones requeridas".		

			Evidence 9: *Video "Answer questions to make a presentation or keep a simple conversation on technical issues".*		
	Actividad de proyecto 4: Identificar y determinar los atractivos, facilidades y planta turística del recorrido a realizar.	**260201012-05** Reportar el inventario de materiales, productos y/o equipos según políticas de la organización. **260201019-04:** Gestionar recursos financieros, materiales y equipos de acuerdo con el plan de actividades y políticas de la organización. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc. **240201502-01:**	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia 1:** Ficha de inventario "Elaborar el inventario físico de equipos para la guianza turística". **Evidencia 2:** Informe de requisición "Gestionar los recursos para el desarrollo de los recorridos". ***Evidence 3:*** *Audio "Reading technical texts to pronounce vocabulary and language idioms"*.		

		Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos. **260201003-03:** Verificar la logística para el desarrollo de las actividades según protocolos de la organización. **260201020-01:** Identificar los atractivos, facilidades y planta turística más relevantes del destino, de acuerdo con la clasificación establecida y la normatividad vigente.	***Evidence 4:*** *A script for a movie "Develop a narration in order to reproduce English sentences or simple statements to express ideas or concepts".* **Evidencia 5:** Bitácora del guía de turismo "Registrar los acontecimientos de un recorrido turístico". **Evidencia 6:** Presentación "Caracterizar los prestadores de servicios turísticos".		
	Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.	**260201019-03:** Alistar el guión para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio. **260201019-06:** Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario. **240201500-02:** Asumir actitudes críticas,	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia presencial:** Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva". **Evidencia 1:** Mapa mental "Conceptualizar la planificación interpretativa". **Evidencia 2:**		

		argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-03:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral. **240201500-08:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional. **260201028-02:** Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.	Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán". **Evidencia 3:** Foro "Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas". **Evidencia 4:** Taller "Consolidar un equipo de trabajo idóneo". **Evidencia 5:** Estudio de caso "Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy". ***Evidence 6:*** *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*		

		240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés. **240201502-03:** Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	***Evidence 7:*** *Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession".* **Evidencia 8:** Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales". **Evidencia 9:** Cartilla "Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral". **Evidencia 10:** Presentación "Resolver conflictos con el equipo de trabajo".		
	Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.	**260201028-01:** Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales. **260201028-03:** Dirigir al grupo de	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad. **Evidencia presencial:** Planeación y montaje de campamento.		

Fase Ejecución		usuarios según programa establecido. **260201028-04:** Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional. **260201028-05:** Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos. **240201502-04:** Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización. **240201502-05:** Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.	**Evidencia 1:** Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”. **Evidencia 2:** Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”. **Evidencia 3:** Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”. **Evidencia 4:** Taller “Orientar el montaje del campamento”. ***Evidence 5:*** *Video “Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent”.* ***Evidence 6:*** *Video “Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping”.*		1.160 horas

		240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales. **240201500-05:** Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social. **240201500-06:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.	**Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro".		
	Actividad de proyecto 7: Diseñar herramientas	**260201020-02:** Interpretar la historia del arte en el contexto local,	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		

	interpretativas para aplicar en contextos naturales y culturales.	nacional e internacional. **260201020-03:** Brindar información al usuario, sobre accesibilidad, condiciones meteorológicas y de riesgo, características físicas de la localidad o sitio a visitar según protocolo de servicios. **240201502-06:** Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico. **240201502-07:** Encontrar y utilizar sin esfuerzo vocabulario y expresiones de inglés técnico en artículos de revistas, libros especializados, páginas web, etc. **240201500-07:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos	**Evidencia 1:** Matriz "Determinar las eventualidades a presentarse durante el recorrido en la ruta elegida".		
			Evidencia 2: Infografía "Identificar el perfil del turista de la ruta elegida".		
			Evidencia 3: Taller "Elaborar el guion interpretativo de la ruta elegida".		
			Evidencia 4: Formato "Diseñar protocolos y listas de chequeo para la prestación del servicio de guianza".		
			Evidencia 5: Herramienta "Evaluar la prestación del servicio de guianza".		
			Evidence 6: *Reading "Extracts accurate and appropriate information from English texts to complete sentences*		

		ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.	*based on the reading".*		
			Evidence 7: *Writing "Make a summary about technical topics in English and relates them to the appropriate image".*		
			Evidencia 8: Matriz de riesgo "Identificar los peligros, valoración y determinación de controles de los riesgos".		
	Actividad de proyecto 8: Diseñar planes de contingencia para recorridos en contextos naturales y culturales.	**260201028-06:** Resolver contingencias presentadas en el desarrollo de la actividad de acuerdo con los planes establecidos. **260201020-06:** Asistir a las personas en eventualidades e imprevistos que	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia 1: Evaluación "Evaluar las contingencias y las técnicas de salvamento".		

		surjan en el desarrollo de la actividad de acuerdo con protocolos establecidos.	**Evidencia 2:** Certificado "Certificar formación complementaria de primeros auxilios".		
	Actividad de proyecto 9: Realizar recorridos en contextos naturales y culturales ejecutando el plan de acción de acuerdo a las rutas establecidas.	**260201020-04:** Comunicar a los usuarios las actividades a desarrollar, los atractivos y facilidades turísticas del recorrido, instrucciones y recomendaciones de acuerdo con el programa acordado. **260201020-05:** Acompañar a los usuarios en las diferentes actividades programadas de acuerdo con el protocolo de servicio. **260201020-07:** Despedir a los participantes de la actividad de acuerdo con los protocolos y las políticas de la	**Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.		
			Evidencia 1: Carpeta "Realizar alistamiento del recorrido".		
			Evidence 2: *Reading "Analyzes and reads technical texts in English to infer the meaning of a word or a sentence"*.		

		organización. **260201020-08:** Evaluar el servicio con los usuarios atendidos según políticas y protocolos institucionales. **240201502-08:** Relacionarse con hablantes nativos en un grado de suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores. **260201028-07:** Controlar el cumplimiento de las actividades según el programa establecido.	***Evidence 3:*** *Workshop "Write a Tour Guide protocol in order to interact easily and spontaneously with native speakers".* **Evidencia 4:** Bitácora del guía de turismo "Ejecutar el recorrido guiado en la ruta elegida".		
Fase Control	**Actividad de proyecto 10:** Diseñar y aplicar herramientas de control y evaluación para actividades realizadas.	**260201003-02:** Verificar el cumplimiento del desarrollo del programa de acuerdo con normas, protocolos y metas establecidas. **260201003-04:** Elaborar informe del	Taller de la presencialidad.		

		desarrollo del programa turístico para el mejoramiento continuo de la actividad según políticas de la organización. **260201020-09:** Realizar la evaluación de la actividad de acuerdo con la política de la organización.	**Evidencia 1:** Informe "Presentar el informe final del recorrido".		131 horas

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Guianza Turística.
- **Código del Programa de Formación:** 634122.
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y operación integral de actividades guiadas en escenarios de patrimonio cultural y natural.
- **Fase del Proyecto:** Fase Planeación.
- **Actividad de Proyecto 5:** Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales.
- **Competencia:**

  260201019: Preparar las actividades de guianza a desarrollar de acuerdo con lo contratado por el usuario.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201019-03: Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.

  260201019-06: Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

  240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

- **Competencia:**

  260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

  240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

- **Duración de la Guía:** 312 horas (1 mes y 9 días).

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se trabajará un **30 %** presencial y un **70 %** virtual. Esto significa que, para cada guía de proyecto, además del acompañamiento sincrónico en la plataforma, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial con los instructores. Para obtener información sobre los encuentros presenciales que se realizarán debe comunicarse con las diferentes sedes o centros de formación asignados en el país, los cuales le informarán sobre las fechas determinadas para estos encuentros.

Para el desarrollo de las actividades virtuales, contará en la plataforma con el acompañamiento directo (sesiones colaborativas) e indirecto del instructor o los instructores, por lo que deberá establecer un tiempo de dedicación para el estudio, la lectura y la construcción de las evidencias propuestas para esta actividad de proyecto, así podrá garantizar el logro de los objetivos de formación.

En el caso de esta guía de proyecto se tiene estimado trabajar aproximadamente (48 horas) presenciales, las cuales serán programadas en el centro de formación para lograr los resultados de aprendizaje asociados a esta **Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales**.

Para las actividades presenciales podrá contar con el acompañamiento del instructor o instructores, lo que permitirá ampliar información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje, y asimismo se realizará trabajo de campo para el desarrollo de los desempeños asociados a las competencias.

2. PRESENTACIÓN

Esta actividad de proyecto tiene como propósito que al finalizar usted adquiera los conocimientos necesarios para nutrir los guiones interpretativos, diálogos, recorridos y rutas turísticas, mediante la aplicación de técnicas para la elaboración de planes interpretativos y procesos para el diseño de rutas turísticas con elementos experienciales tanto en espacios culturales, como naturales, fortaleciendo los conocimientos necesarios para la prestación del servicio de la guianza.

De igual manera realizará actividades que fortalecerán el dominio del idioma inglés, aplicará técnicas de acondicionamiento físico aplicado a la guianza, asumirá actitudes críticas sobre problemas del sector empresarial y adquirirá herramientas para la resolución de conflictos en entornos laborales.

Durante la apropiación del material de formación y complementario, encontrará todos los conceptos necesarios para la realización de las evidencias solicitadas y obtendrá los insumos para la construcción del proyecto formativo.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En esta guía adquirirá de manera activa, participativa y colaborativa los conceptos suficientes para el manejo y la prestación del servicio de guianza, logrando alcanzar los siguientes resultados de aprendizaje:

260201019-03: Alistar el guion para el desarrollo del protocolo durante la visita según la característica del patrimonio.

260201019-06: Elaborar ruta turística de acuerdo a la caracterización del usuario.

240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-03: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

260201028-02: Elaborar el programa teniendo en cuenta el grupo, los fenómenos naturales y culturales a observar.

240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.

Nota: tenga en cuenta que antes de iniciar con el desarrollo de esta guía, debe comunicarse con su centro de formación para recibir información acerca de la programación de las sesiones de trabajo presenciales con el fin de asegurar su participación.

Para lograr dichos resultados, se propone la realización de las siguientes actividades de aprendizaje:

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

- **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.

- **Evidencia presencial:** Presentación “Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva”.

Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística, donde usted entregará cuatro evidencias:

- **Evidencia 1:** Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

- **Evidencia 2:** Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

- **Evidencia 3:** Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

- **Evidencia 4:** Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

- **Evidencia 5:** Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”. (Espera autorización del parque).

- ***Evidence 6:*** *Forum “Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions”.*

- ***Evidence 7:*** *Video “Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession”.*

- **Evidencia 8:** Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales”.

- **Evidencia 9:** Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

- **Evidencia 10:** Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Nota: para la consulta de algunos temas sobre “rutas turísticas” que encuentra en el material de formación, debe hallarse inscrito en el sistema de bibliotecas virtual del SENA; para ello descargue y consulte el material complementario “Instructivo de uso. Catálogo público en línea (OPAC)”.

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Informe de la presencialidad

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Para el desarrollo de las actividades presenciales de esta guía de proyecto, se tiene estimado trabajar aproximadamente 48 horas, las cuales serán programadas por el centro de formación; recuerde consultar con el instructor las fechas determinadas para estos encuentros y tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Revisar el cronograma de encuentros presenciales que se encuentra en la plataforma (LMS).

2. Informarse en el encuentro presencial sobre las actividades a desarrollar.

3. Tenga en cuenta las características de los encuentros presenciales, las cuales incluyen:

    - Sesiones de tutoría en el centro de formación para socializar los conocimientos que apoyan la parte técnica (fundamentos del plan interpretativo y diseño de rutas turísticas en entornos naturales y culturales).

    - Acompañamiento del instructor para el diseño y definición de la ruta.

    - Sustentación de las rutas para elegir la ruta definitiva: para el desarrollo de esta actividad los aprendices realizan la presentación de las 4 rutas diseñadas en grupo, con el objetivo de someterlas a evaluación y definir una sola que cumpla con los requerimientos de la evidencia. Para elegir la ruta se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

        - Descripción del recorrido (itinerario), objetivo, descripción de las actividades y puntos de interés, componentes innovadores de la ruta, temática y nombre comercial.

        - Realizar la presentación de las rutas de forma creativa e innovadora.

        - Proponer un método para evaluar las rutas, lo cual permita apoyar la decisión de la selección.

    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje para desarrollar los RAP básicos y transversales (inglés, cultura física, ética y emprendimiento).

4. Asistir a los encuentros presenciales y participar de las actividades propuestas por los instructores.

5. Descargue el “Formato informe de la presencialidad” que se encuentra en los materiales complementarios de esta actividad de proyecto y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

6. Envíe el informe de la presencialidad al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje, lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Formato informe de la presencialidad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar rutas turísticas, hasta llegar a definir una sola que cumpla con los requerimientos para que sea ejecutada en un recorrido.

Para el desarrollo de esta actividad los aprendices realizan la presentación de las cuatro rutas diseñadas en grupo en la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de esta misma actividad de proyecto, con el objetivo de someterlas a evaluación y definir una sola que cumpla con los requerimientos de la evidencia.

Para elegir la ruta se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- Descripción del recorrido (itinerario), objetivo, descripción de las actividades y puntos de interés, componentes innovadores de la ruta, temática y nombre comercial.
- Realizar la presentación de las rutas de forma creativa e innovadora.
- Proponer un método para evaluar las rutas que permita apoyar la decisión de la selección.

Para la entrega del informe de la sustentación tener en cuenta lo siguiente:

- Descargar el instrumento de evaluación de esta evidencia.
- Para la presentación: el instructor determinará el tiempo estimado para cada sustentación, el grupo debe solicitar con anterioridad las ayudas audiovisuales que requiere, la presentación debe ser lo más creativa y dinámica posible, todo el manejo del tema está a cargo del grupo que sustenta.
- El instructor aplicará el instrumento de evaluación, donde verificará que el aprendiz haya cumplido con todos los indicadores propuestos para la presentación.

- El aprendiz deberá enviar el instrumento de evaluación diligenciado por el instructor, como evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación y Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia presencial: Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".

3.1 Actividad de aprendizaje 15: Determinar tendencias locales, nacionales e internacionales de la oferta y demanda turística.

Conocer sobre los procesos para la elaboración de rutas y planes interpretativos, son actividades de alta importancia para el desempeño óptimo de un guía de turismo; el no poseer las competencias para ello puede ser una barrera para el desempeño en los contextos laborales, es decir, la elaboración de planes y rutas son fundamentales para el quehacer del guía, ya que lo conecta directamente con la planeación de productos turísticos.

Dada la importancia que tiene la interpretación del patrimonio y el diseño de rutas turísticas para la elaboración de productos turísticos de calidad y considerando las constantes exigencias de la demanda para este caso, resulta de gran importancia dotar al aprendiz de herramientas y procesos que le faciliten el manejo técnico, mediante una correcta comprensión de la interpretación del patrimonio de los planes interpretativos y mensajes para la elaboración de guiones interpretativos, al igual que del diseño de rutas turísticas con elementos experienciales.

De acuerdo con el anterior análisis y con el ánimo de seguir preparando el camino formativo, se requiere que participe en el **Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes"** y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

- ¿Qué entiende por interpretación del patrimonio?

- ¿Qué es para usted una planeación interpretativa?, y ¿cuáles son los guiones interpretativos?

- ¿Qué entiende por ruta turística?

Nota: las actividades descritas son de autorreflexión y autoconocimiento y tienen como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la actividad de proyecto. Por lo tanto, no son calificables.

Este foro se encuentra ubicado en la opción del menú principal: Foros de discusión / Foro de reflexión “Reconocimiento de saberes”.

Conceptualizar la planificación interpretativa

“La interpretación del patrimonio es el arte de revelar in situ el significado del legado natural y cultural al público que visita esos lugares en su tiempo libre” (Morales, 2001).

Las técnicas de interpretación son procesos metodológicos orientados a generar una conexión entre el visitante y el recurso o lugar visitado, de manera intelectual y emocional a través de la excitación de las emociones, sentidos y recuerdos, tanto de forma individual como grupal; de allí la importancia del guía de turismo en todo este proceso, pues es él quien realiza el proceso comunicativo de la interpretación.

El propósito de esta evidencia es consolidar los conceptos de la interpretación del patrimonio y de la planificación interpretativa que se encuentra en el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, mediante un mapa mental.

Tenga en cuenta que un mapa mental es un método para organizar ideas, ordenando la información a partir de una idea central, de la cual se irradia una serie de líneas curvas o ramas con ideas asociadas. Con este método podrá comprender los conceptos de interpretación patrimonial.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas” y el material complementario “Mapas mentales: herramienta para potenciar nuestra creatividad”, correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Descargue la Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa” y tenga en cuenta el listado de elementos que se necesitan para elaborar el mapa mental a mano.

3. Lea las recomendaciones e instrucciones dadas en la evidencia descargable para el desarrollo de esta evidencia.

4. Envíe las dos imágenes del mapa mental elaborado al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Mapas mentales: herramienta para potenciar nuestra creatividad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 1: Mapa mental “Conceptualizar la planificación interpretativa”.

Analizar la problemática del Páramo de Santurbán

Las situaciones problemáticas se consideran una circunstancia en la que se genera un obstáculo al desarrollo normal de las actividades, requiriendo de una solución acorde a las exigencias de la actividad, en este caso el turismo; la resolución de problemas es un instrumento de la metodología heurística capaz de descubrir e interrelacionar el pensamiento crítico, reflexivo, con la creatividad y la capacidad de inventiva necesaria para identificar la complejidad de los problemas e implementar su transformación.

Es importante que el guía de turismo desarrolle la capacidad de analizar e interpretar situaciones problemáticas presentadas en el campo productivo, ya que esto le permitirá aportar al mejoramiento social y productivo de las zonas turísticas del país.

El propósito de esta evidencia es desarrollar los conocimientos, habilidades y destrezas del guía de turismo, los cuales le ayudarán a incentivar la capacidad crítica, argumentativa y creativa, que complementadas con las vivencias en la labor del día a día, permitirán llegar a la identificación y comprensión de los problemas, proponiendo soluciones para la resolución de los mismos.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia es necesario que realice los siguientes puntos:

1. Consulte el material de formación denominado “Resolución de problemas”, donde encontrará pautas que le permitirán identificar y comprender situaciones problemáticas.

2. Descargue la Evidencia 2: Estudio de caso “Analizar la problemática del Páramo de Santurbán”.

3. Lea y analice el caso “Paramo de Santurbán” que se encuentra en la evidencia descargable.

4. Partiendo del análisis que realizó, desarrolle los puntos que se plantean allí.

5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación "Resolución de problemas", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales. / Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".

Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas

Como se mencionó anteriormente, la resolución de problemas es un proceso para abordar situaciones problemáticas, reflexionar sobre ellas, e implementar las estrategias necesarias para cambiarlas; la importancia de este procedimiento consiste en que se enfoque la atención hacia la aplicación de razonamientos que involucren la deducción, argumentación, y en el admitir diferentes puntos de vista, los cuales permitan ir en busca de patrones y generalizaciones para la resolución de problemas que se hayan identificado.

El propósito de esta evidencia se centra en que el aprendiz potencie sus habilidades y destrezas para la resolución de situaciones problema, argumentando y acogiendo objetivamente los criterios y los distintos puntos de vista planteados por sus compañeros, sustentando objetivamente su posición frente a la situación problema presentada en el campo social y productivo.

Para el desarrollo de esta evidencia, debe tener en cuenta lo siguiente:

Consulte el material de formación denominado "Resolución de problemas" y el material complementario "¿Cómo hacer una buena argumentación?", disponible en esta actividad de proyecto; posteriormente, participe en el foro, atendiendo el siguiente procedimiento para su participación.

- Comparta en el foro el producto de la Evidencia 2: Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán", desarrollado anteriormente.

- Revise los productos que sus compañeros subieron al foro, entre ellos seleccione uno (lea y analice el documento); posteriormente dé clic sobre el botón “Responder” de la publicación seleccionada y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:
    - ¿Considera que su compañero identificó correctamente el problema?
    - ¿Cree que su compañero planteó bien el problema?
    - ¿Su compañero diseñó correctamente la estrategia a seguir?
    - ¿Considera que la estrategia definida por su compañero es la más coherente?
    - ¿En su opinión, su compañero implementó bien el plan de acción?
    - ¿Cómo califica usted los resultados obtenidos con la estrategia empleada?

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Resolución de problemas”, material complementario “¿Cómo hacer una buena argumentación?”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 3: Foro “Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas”.

Consolidar un trabajo de equipo idóneo

Trabajar en equipo es una competencia laboral esencial, más para un futuro Tecnólogo en Guianza Turística, ya que su labor diaria requiere del apoyo de diferentes personas con diversos roles, los cuales permiten el alcance de las metas propuestas; de allí, la necesidad de abordar el tema de trabajo en equipo y de resolución de conflictos.

Esta actividad busca que usted como aprendiz apropie los conceptos del material de formación, por lo que se le planteará una serie de situaciones en las que usted deberá aplicar lo visto.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia debe distribuir características o cualidades de cada uno de los miembros del equipo según sus funciones con el fin de armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para el desarrollo de esta evidencia es necesario que:

1. Consulte el material de formación denominado “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, que retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema 5 “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”, y que además realice consultas relacionadas, ya sea por diferentes fuentes (confiables) o por medio del sistema de bibliotecas SENA.

2. Descargue la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” y desarrolle los puntos que se describen allí.

3. Asuma el papel de líder de un equipo de trabajo y distribuya de manera equilibrada las características o cualidades según las funciones que cada uno de los integrantes del equipo deba asumir, justifique la selección de los roles y establezca pautas para realizar un excelente trabajo en equipo.

4. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo”.

3.2 Actividad de aprendizaje 16: Determinar la actividad a desarrollar en áreas naturales de acuerdo al perfil del usuario.

Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy

La planificación interpretativa es un proceso de análisis donde se identifican las oportunidades o necesidades interpretativas de los recursos naturales y culturales de un territorio; de ahí surge el plan interpretativo, el cual está dirigido hacia la satisfacción de esas necesidades.

Esta evidencia pretende que a través de un plan interpretativo se puedan identificar los elementos que lo conforman y así adquirir las capacidades necesarias para participar en la elaboración de los mismos. A partir de este plan interpretativo, se elaborarán los guiones que se abordarán más adelante:

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación denominado “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas” y el material complementario “Plan interpretativo del Parque Nacional Natural el Cocuy”.

2. Descargue la Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy” y desarrolle lo que allí se indica.

3. Con base en el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy elaborado por Jon Kohl, identifique los componentes que lo constituyen y tenga en cuenta el proceso para la elaboración de un plan interpretativo, tal y como se expone en la evidencia descargable.

4. Consolide en un documento escrito el desarrollo de todos los puntos de la evidencia y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas”, material complementario “Plan interpretativo del Parque Nacional Natural el Cocuy”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 5: Estudio de caso “Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy”.

Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions

During many years, some of the most beautiful natural places in Colombia were a privilege for just a few of intrepid adventurers who dared to enter to the jungle or traveled long distances into the unknown. Now that the word peace has become a familiar concept in rural places, those hidden natural treasures hold a great potential for tourism to foreign people. Due to the increasing tourism market that includes traditional and well-known destinations from Colombia, it's necessary to know exclusive destinations to offer different choices to clients; teamwork is a key element to build routes with new destinations to the market.

The purpose of this evidence is to promote the writing of scripts that prepare future tour guides to describe these natural treasures to foreign people. Once the tour guide learns how to describe with words the sensations of being in natural and cultural destinations, he or she will be ready to interpret and offer a tour guide in order to communicate relevant information to people who want to know our country.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "How to design a tourist route and a guiding script" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please read these complementary materials to give the apprentice a clear view of how to write a cultural script for tour guiding. The documents are:*

    - *"10 top tips for museum interpretation".*

    - *"Writing effective museum text".*

    - *"Short destinations descriptions".*

3. *Write a short presentation to introduce yourself to your partners, describe the place you are living, some information about your family, your current job and your hobbies.*

4. *Then, write a brief natural and cultural script about one natural destination and one cultural destination in Colombia you want to go and explain your reason to visit those places. Include pictures from the internet as a visual help.*

5. *After the presentation of you and your dream destinations, write a comment to two different partners as a reply on the forum. Please, give suggestions about the destinations, including access, equipment, and special attractions you can find in the natural or cultural destination they chose. Use the next grammatical topics:*

    - *Have to / don't have to.*

- *Reflexive pronouns.*
- *Infinite pronouns.*
- *Adjectives with -ed and –ing.*

Environment required: *Virtual Learning Environment*.

Materials: *computer, internet, training material "How to design a tourist route and a guiding script", complementary material "10 top tips for museum interpretation", "Writing effective museum text", "Short destinations descriptions", glossary and SENA library*.

Evidence 6: *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / *Evidence 6: Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions"*.

Design a tourist route with cultural and natural destinations to provide logical explanations about your profession

The tourist guide program provides the apprentice, in a didactic and precise way, with the necessary tools to develop quality materials that will allow his or her future clients to recognize and value the natural spaces of the Colombian geography. These materials can be of diverse nature, including audiovisual, written and acoustic resources that recreate and enhance the didactic value of each environment.

By developing this evidence, we seek to rescue the intrinsic value of the natural landscapes that decorate this beautiful country. Also, the intention is to build communication through multimedia platforms with other tour guides, in order to cooperate and improve social skills. Interaction with your partners is essential to develop reasoning points, to give advices and suggestions.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "How to design a tourist route and a guiding script" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*
2. *After analyzing the materials content, please read these complementary materials, to give the apprentice a clear view of how to write a cultural script for tour guiding. The documents are:*

- *"10 top tips for museum interpretation".*
- *"Writing effective museum text".*
- *"Short destinations descriptions".*

3. *Choose the two destinations you wrote about in the previous evidence, and add three cultural and natural destinations in Colombia from the options that your partners wrote in the forum, which may include museums, natural parks, archaeological destinations, architecture and important buildings such as churches, old houses, and towns declared as cultural heritage, include pictures from the internet as a visual help. Write a description of more than one hundred words and less than three hundred words about each one of the cultural destinations you chose. Give reasons to go there with a tour group. You can write interesting facts, historical data, fun stories, how to get there, dates, historical characters that were involved in those places. Please, try not to repeat the destinations your other partners wrote. Use the next grammatical topics:*
   - *Have to / don't have to.*
   - *Reflexive pronouns.*
   - *Infinite pronouns.*
   - *Adjectives with -ed and –ing.*
4. *Finally, make a video where you create a tour route with all the five descriptions you have chosen where you include natural and cultural destinations in Colombia. Use a map to include the route, pictures from the internet about these cultural places.*
5. *Send to the instructor the video file in .mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

***Environment required**: Virtual Learning Environment.*

***Materials:** computer, internet, training material "How to design a tourist route and a guiding script", complementary material "10 top tips for museum interpretation", "Writing effective museum text", "Short destinations descriptions", glossary and SENA library.*

***Evidence 7:** Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido

para entornos culturales y naturales / *Evidence 7: Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your profession"*.

Diseñar la ruta turística en entornos naturales y culturales

El diseño de rutas turísticas es un proceso de producción que requiere métodos y herramientas para su elaboración; sin este, todo lo que se encuentre al interior del territorio son elementos del turismo aislados, que no ejercen sinergias entre ellos, que no se apalancan, dificultando la distribución del producto y el fortalecimiento del destino.

El propósito de esta evidencia, es que por medio de un taller, apropie los conceptos y elementos del material de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", con la finalidad de que pueda elaborar paso a paso, una ruta turística.

Se recomienda llevar el taller en el orden que se le indica a continuación, tenga en cuenta que lo que aquí se plantea es una propuesta de forma, lo importante es el desarrollo de las actividades, sin embargo, intente ajustarse al orden propuesto.

Para el desarrollo de esta evidencia utilice su creatividad y tenga en cuenta los siguientes puntos:

1. Descargue la Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".

2. Esta evidencia está planteada para trabajarse de manera grupal, así que siga atentamente las instrucciones para conformar un grupo de trabajo en la plataforma, tal y como se indica en la evidencia descargable.

3. Con su grupo de trabajo conformado, resuelvan todos los puntos del taller que se encuentran indicados en la evidencia descargable.

4. Una vez desarrollado el taller, uno de los integrantes deberá enviar el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje (con la portada indicando los nombres de los integrantes del grupo).

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación "Interpretación del patrimonio y diseño de rutas turísticas", "Recursos para la guianza turística" de la actividad de proyecto 4, material complementario "Guía para una participación exitosa en un grupo de trabajo", Evidencia 2: Formato "Elaborar el inventario de recursos y atractivos turísticos de un área de su departamento" de la actividad de proyecto 2, Evidencia 7: Mapeo "Relacionar elementos geográficos y de biodiversidad en un territorio" de la actividad de proyecto 2, Evidencia 6: Presentación "Caracterizar los prestadores de servicios

turísticos" de la actividad de proyecto 4, "Ruta de las evidencias técnicas", ubicado en el botón del menú principal "Tutoriales", glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 8: Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales.

Aplicar técnicas de cultura física

Es reconocida la importancia que tiene la cultura física y el deporte para el ser humano y la sociedad. Actualmente aplicar técnicas de cultura física, es sinónimo de mejoramiento de la calidad de vida y de la expresión corporal, de los factores fundamentales en los diferentes ámbitos de la vida como lo es el cultural, el social, el personal, el desempeño laboral, entre otros.

Es vital que el ser humano cuide su salud realizando prácticas de actividad física y de acondicionamiento, además de tener una buena alimentación, eliminando el consumo de cigarrillo y alcohol para evitar enfermedades crónicas que desmejoran la calidad de vida de las personas, siendo responsabilidad de cada quien cuidarse (autocuidado). Las prácticas de cultura física y cuidados personales de la salud son denominadas actividades de promoción y prevención, son de bajo costo y de gran efectividad para preservar y conservar la vitalidad en las funciones orgánicas de los individuos.

En este sentido, el propósito de esta evidencia es que use instrumentos como: test de acondicionamiento físico y ficha antropométrica para determinar las condiciones físicas de una persona y así establecer estrategias de actividad física, deportiva y recreativa para favorecer la salud y mantener la capacidad productiva como guía turístico de una forma sana y natural.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación "Técnicas de cultura física en el desempeño laboral" correspondiente a esta actividad de proyecto.

2. Apóyese además en los siguientes materiales complementarios, en los cuales encontrará información sobre cómo debe realizar la toma de pulso o la frecuencia cardíaca, así como información sobre la realización del test del escalón:

    - Baremo del test de resistencia: "Course Navette".

- Batería de test de aptitud física del departamento de educación física I.E.S Gabriel Alonso de Herrera.
- Pruebas (tests) de valoración de la condición física.

3. Reúna los siguientes elementos que son necesarios para aplicar el test de acondicionamiento físico y la ficha antropométrica:
   - Cinta métrica.
   - Balanza.
   - Cronómetro.
   - Balón.
   - Lápiz.
4. Descargue la Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral” y desarrolle lo que allí se indica.
5. Para el desarrollo de esta evidencia es necesario que seleccione una persona (familiar o amigo) a la cual le pueda aplicar y diligenciar el formato “Test de acondicionamiento físico” y la “Ficha antropométrica” que se encuentra en la evidencia descargable.
6. Teniendo en cuenta los resultados del test de acondicionamiento físico y de la ficha antropométrica, los cuales le permitirán ver la condición física de la persona, identifique al menos dos ejercicios de acondicionamiento físico y dos métodos de entrenamiento físico que le permitan reforzar y mejorar las condiciones físicas de su familiar o amigo.
7. Una vez identificados los ejercicios, elabore una cartilla que permita mostrar un plan de acondicionamiento físico, en el cual pueda garantizar de forma creativa y recreativa, actividades deportivas y pausas activas que generen técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales, los cuales disminuyan las enfermedades en los contextos sociales y productivos del guía de turismo, teniendo en cuenta la naturaleza y la complejidad del desempeño laboral.
8. Para realizar la cartilla tenga en cuenta que esta puede ser hecha a mano, aunque se sugiere consultar sobre herramientas web que permitan generar este material didáctico; igualmente puede elaborarla con la herramienta ofimática de su preferencia.

9. Envíe la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Técnicas de cultura física en el desempeño laboral” y los materiales complementarios “Baremo del test de resistencia: “Course Navette”, “Batería de test de aptitud física del departamento de educación física I.E.S Gabriel Alonso de Herrera”, “Pruebas (tests) de valoración de la condición física”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 9: Cartilla “Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral”.

Resolver conflictos con el equipo de trabajo

El trabajo en equipo representa retos constantes, entre ellos los roces que se generan en ocasiones entre los miembros de un equipo; hay que tener claridad sobre cómo abordar dichas situaciones para que no se conviertan en conflictos que vayan en contravía del equipo.

Por esta razón esta actividad busca que usted aplique los conceptos del material de formación, logrando así armonizar los componentes emocionales y racionales para consolidar un excelente trabajo en equipo.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”; además retome el material de formación de la actividad de proyecto 3 denominado “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción”, específicamente el tema “Grupos de apoyo conforme al plan de acción”.

2. Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta la Evidencia 4: Taller “Consolidar un equipo de trabajo idóneo” de esta guía de proyecto, recuerde que en dicha evidencia el grupo que usted conformó tiene unos roles concretos que se deben llevar a cabo y que están descritos en la evidencia descargable.

3. Como líder del grupo se le presentan unas situaciones, léalas con atención en la evidencia descargable.

4. Como estrategia para abordar lo sucedido, usted ha decidido citar al grupo a una reunión, con el objetivo de sensibilizarlos e invitarlos a reflexionar sobre lo que está sucediendo y resolver de esta manera las situaciones que se presentaron; para esto elabore una presentación donde se muestre la importancia de tener armonía en un grupo de trabajo. Es necesario que sea muy creativo y que busque que su presentación genere un impacto positivo en el grupo.

   Dentro de los temas que deberá abordar en la presentación están:

   - Qué es un equipo de trabajo y su importancia.
   - Las acciones que efectuará como líder frente a cada una de las situaciones.
   - Las herramientas de la resolución de conflictos que aplicará para resolver cada caso.
   - Estrategias que usará para que el equipo funcione de una mejor manera.
   - Acciones preventivas que puede aplicar para que no se repitan estas situaciones.

   La presentación debe contener lo siguiente:

   - Portada.
   - Introducción.
   - Desarrollo con los temas que debe abordar (manejo apropiado de las situaciones planteadas).
   - Conclusiones.

5. Desarrolle la presentación con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Trabajo en equipo y resolución de conflictos”, material de formación “Materiales, equipos y recursos requeridos en el plan de acción del guía” de la actividad de proyecto 3, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Planeación / Actividad de proyecto 5: Diseñar ruta turística con programa y guion definido para entornos culturales y naturales / Evidencia 10: Presentación “Resolver conflictos con el equipo de trabajo”.

5. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	• Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico. • Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales. • Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. • Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia. • Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas	**Lista de verificación:** Informe.

	de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar. • Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado. • Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate. • Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión. • Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan. • Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de	

	acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral. • Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.	
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Presentación "Sustentar las rutas para elegir la ruta definitiva".	Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.	**Lista de chequeo:** Presentación.
Evidencia de conocimiento: **Evidencia 1:** Mapa mental "Conceptualizar la planificación interpretativa".	Identifica expresiones artísticas correlacionadas con el contexto histórico.	**Lista de verificación:** Mapa mental.
Evidencia de producto: **Evidencia 2:** Estudio de caso "Analizar la problemática del Páramo de Santurbán".	Analiza de manera crítica situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas, según los requerimientos de los	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

	contextos productivos y sociales.	
Evidencia de conocimiento: **Evidencia 3:** Foro "Argumentar objetivamente los criterios presentados para la solución de situaciones problemáticas".	Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas, según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.	**Lista de chequeo:** Foro.
Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller "Consolidar un equipo de trabajo idóneo".	Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 5:** Estudio de caso "Identificar los componentes que constituyen el plan interpretativo del Parque Nacional Natural El Cocuy".	Presenta programa a desarrollar que contenga la información ambiental y cultural utilizando técnicas de comunicación y modelos de interpretación ambiental de acuerdo con el grupo de usuarios y el sitio a visitar.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.
Evidencia de conocimiento: ***Evidence 6:*** *Forum "Design a script of a natural or cultural destination in order to express opinions using English expressions".*	• Traduce del inglés documentos técnicos sencillos en tiempo presente y pasado. • Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés.	**Lista de chequeo:** Foro.
Evidencia de desempeño: ***Evidence 7:*** *Video "Design a tourist route in a cultural environment to provide logical explanations about your*	• Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate.	**Lista de chequeo:** Video.

profession".	• Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión.	
Evidencia de producto: **Evidencia 8:** Taller "Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales".	Elabora el plan de acción de acuerdo con las necesidades, deseos y características del segmento objeto del plan.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 9:** Cartilla "Aplicar las técnicas de cultura física en el desempeño laboral".	• Aplica los test de condición física según técnicas de medición. • Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. • Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico. • Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. • Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.	**Lista de verificación:** Cartilla.
Evidencia de producto: **Evidencia 10:** Presentación	Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.	**Lista de verificación:** Presentación.

"Resolver conflictos con el equipo de trabajo".		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Accomplisher: *A person who accomplishes; an achiever.*

Adverts: *Advertisement, ad, announcement, notice, commercial.*

Assess: *Evaluate or estimate the nature, ability, or quality.*

Atractivo turístico: lugar, bien o característica específica, tangible o intangible, que tiene el poder de atraer al turista y motivar su desplazamiento. Puede ser de tipo natural (creados sin la intervención humana) o cultural (creados por el hombre).

Atributos tangibles: características físicas del recurso, rasgo o lugar. Son las características materiales que se pueden percibir a través de los sentidos. También se consideran como elementos tangibles a personas, eventos, fechas, medidas, nombres, entre otros.

Briefcase: *A flat, rectangular container, typically made of leather, for carrying books and papers. Synonyms: Portfolio, briefbag, attache case.*

Centro de interpretación: es un equipamiento que cuenta con medios expositivos (en una o varias dependencias) para revelar el significado de algún patrimonio local, y que aplica la metodología de la interpretación en sus estrategias de comunicación al público.

Circuito: ruta turística que, abarcando diferentes atractivos o sitios turísticos, tiene como punto final el lugar donde se originó el paseo o viaje (por lo general). Son rutas turísticas que vinculan diversos puntos de atractivo histórico, cultural, arqueológico, ecológico, rural, entre otros, en las cuales, a través de la programación se combina elementos de transporte y facilitación para poder ofrecerlos a los clientes. Comprende los servicios de transporte, alojamiento, alimentos, recreación o entretenimiento y servicios complementarios.

Cognitive: *Of or being or relating to or involving cognition; cognitive psychology; cognitive style.*

Colloquial: *Typical of oral and everyday conversation (voice, phrase, language, etc.).*

Conceptos intangibles: son ideas abstractas que surgen a partir de (o enlazan con) los atributos tangibles del recurso, como procesos, relaciones, sentimientos, valores y creencias.

Conceptos universales: ideas intangibles que enlazan con el recurso tangible, con un nivel de relevancia superior para los visitantes. Surgen de los intangibles y son conceptos más elevados, importantes para una amplia mayoría de visitantes. Los conceptos universales expresan con más profundidad qué representa ese recurso para el visitante.

Cryptic: *Enigmatic, dark, difficult to understand.*

Cultural: *Of or related to culture.*

Current events: *News is the communication of information on current events which is presented by print, broadcast, internet, or word of mouth to a third party or mass audience.*

Destino: lugar visitado durante un viaje. Puede definirse como el punto más alejado de la residencia habitual visitada (destino de distancia), el lugar donde se ha pasado la mayor parte del tiempo (destino principal), o el lugar que el visitante concibe como el más importante que ha visitado (destino de motivación).

Drawings: *A picture or diagram made with a pencil, pen, or crayon rather than paint, especially one drawn in monochrome.*

Equipamientos de interpretación (o instalaciones interpretativas): son las infraestructuras y los soportes materiales, fijos o móviles, de diverso grado de complejidad, para atender al visitante. Por sí solos no entregan interpretación. No obstante, los equipamientos interpretativos deben contar con medios o servicios interpretativos, en cuyo caso sí habrá entrega de un mensaje en ellos. Equipamientos fijos para la interpretación son (ejemplos): un centro de visitantes, itinerarios o senderos autoguiados, miradores de paisaje, observatorios de aves, construcciones y sitios musealizados, entre otros, dotados de mensajes interpretativos. Y los equipamientos móviles para la interpretación son unidades móviles, modulares, transportables, para utilizar dentro del perímetro de un espacio de interés patrimonial o su zona de influencia.

Estructura: llamada planta turística, está conformada por las edificaciones, instalaciones y organizaciones públicas y privadas que se dirigen a la satisfacción del consumidor o usuario del servicio turístico, durante la comercialización, venta, producción y realización del mismo.

Exposición interpretativa: es la representación de ideas y hechos mediante la utilización de soportes ilustrativos, gráficos, participativos o con efectos especiales. Son aparatos, artilugios o escenificaciones que pueden contener objetos reales o réplicas (a diversa escala), y siempre transmiten un mensaje atractivo, breve, claro y directo, por sí mismos o mediante textos, mensajes grabados, o la intervención de personas (que forman parte de la exposición). Exposición es un término utilizado indistintamente para referirse a una unidad expositiva (una exhibición o módulo) o al conjunto de unidades

expositivas dentro de un recinto. Muchos tratamientos museográficos son equivalentes a exposiciones interpretativas.

Flooded meadows: *A piece of low ground near a river that is covered or submerged with water.*

Foot-paths: *A path for people to walk along, especially one in the countryside.*

Gather: *Come together; assemble or accumulate.*

Hiking: *Walk for a long distance, especially across country or in the woods.*

Hillsides: *The sloping side of a hill.*

Impromptu: *Done without being planned, organized, or rehearsed.*

Infraestructura: comprende el conjunto de obras, servicios e instalaciones que constituyen la base para promover el desarrollo socioeconómico en general de la comunidad. Respecto al turismo la infraestructura es primordial para impulsar el desarrollo de actividades que necesitan de servicios básicos (suministro de energía eléctrica, agua, desagüe, desecho de desperdicios, entre otros), servicios públicos (transporte, seguridad, ornato), vías de acceso y telecomunicaciones.

Interpretación ambiental: es la antigua denominación de la interpretación y hoy en día se suele utilizar para hacer referencia a la intervención interpretativa en el medio físico biológico, aunque predomina más la expresión del patrimonio.

Interpretación ambulante: es un programa en el que el intérprete se desplaza por una zona asignada, generalmente donde se congrega un gran número de personas para realizar interpretación espontánea. Este invita al público a asistir a programas, discute problemas generales e interpreta espontáneamente los recursos del sitio sobre la base del contacto persona a persona. Puede utilizar como foco de atracción un telescopio orientado hacia algún rasgo particular e invitar a la gente a observar; también puede usarse como pretexto el repartir folletos, ofrecer pegatinas, entre otros.

Interpretación espontánea: actividad en la que un intérprete establece contacto con el público de tal forma que ese encuentro parece casual, y a partir de una conversación informal realiza interpretación en un tono familiar y distendido, en unos pocos minutos. Puede ser el intérprete quien inicie el contacto con los visitantes, o ser ellos quienes que se acerquen al intérprete.

Interpretación temática: un tipo de intervención interpretativa que se fundamenta en la estrategia y el empleo de un tema interpretativo, una idea central que da cohesión a todo el mensaje.

Interpretation: *Explanation of the meaning of something; conception or personal vision; translation from one language to another.*

Itinerario: ruta que se sigue para llegar a un lugar, es la dirección y descripción de un camino con expresión de los lugares, accidentes, paradas, distancias, entre otros, que existen a lo largo de él. En él se incluye la lista de datos referentes a un viaje.

Itinerario (recorrido o sendero) interpretativo: es un recorrido por una ruta preestablecida, a lo largo de la cual el público recibe un mensaje significativo y ameno acerca de los valores de los rasgos más sobresalientes. El mensaje puede ser entregado por un guía intérprete (recorrido guiado), o por medios no atendidos por personal (sendero autoguiado, mediante sistemas de audio, folletos, señales y letreros, principalmente).

Itinerary: *A list of a tour's schedule and major travel elements.*

Lecture: *An educational talk to an audience, especially to students in a university or college.*

Medios interactivos: son aquellos que permiten que el visitante elija y 'navegue' entre varias opciones, que varían su presentación de acuerdo con lo que los diseñadores presuponen sobre las preguntas, respuestas y necesidades del visitante. La interactividad, como acción recíproca entre dos partes, debe permitir que exista la posibilidad de que dos sujetos se comuniquen.

Medios interpretativos: son los vehículos a través de los cuales se transmite un mensaje interpretativo al visitante. Pueden ser "atendidos por personal", que contemplan una interacción entre el público y una persona que es guía o intérprete; o bien, "no atendidos", es decir, aquellos servicios que no utilizan personal directamente, sino objetos, artilugios o aparatos. (A estos últimos también se les denomina medios autónomos o autoguiados).

Medios participativos: son dispositivos o artilugios diseñados de tal forma que, para acceder al mensaje o a parte de él, el visitante tiene que realizar una acción física. La participación intelectual se da cuando la activación del artilugio evoca, ilustra o presenta un mensaje, provocando una respuesta mental o haciendo reflexionar al público, sea a través de una pregunta, de un comentario o de otro efecto que provoque el pensamiento.

Museographic: *A set of techniques or practices related to the operation of a museum.*

Museological: *Science that deals with the museum, its history, its influence on society, conservation techniques and cataloguing.*

Paquete turístico: conjunto de bienes y servicios turísticos que se venden al viajero por medio de las agencias de viaje o de las líneas áreas. Comprende, por lo general, servicios de transporte, alojamiento, alimentación, recreación y excursiones, los cuales

se comercializan como un solo producto o marca y se vende con un precio unitario (dentro del paquete) en un tiempo determinado.

Producto turístico: es el conjunto de bienes y servicios que son utilizados para el consumo turístico por grupos determinados de consumidores. El Instituto Interamericano de Turismo lo define como una oferta de servicios que se venden al viajero. El producto turístico está compuesto por una serie de elementos tangibles e intangibles que generan satisfacción turística, que a efectos de consumo por parte del turista, ocurre en varias etapas sucesivas y temporalmente variadas. Para el turista es aquel que cubre una experiencia de viajes desde que sale de su residencia hasta que regresa, constituyendo una experiencia turística integral, heterogénea y única.

Provocación: en interpretación se refiere a la acción de provocar el pensamiento y estimular la reflexión en el público, como un efecto del mensaje, principalmente del tema.

Puesta en valor: concepto referido a la protección, conservación y utilización del patrimonio cultural y natural, comprendiendo tanto los monumentos, como los bienes o muebles de determinada localidad.

Quotation: *A group of words taken from a text or speech and repeated by someone other than the original author or speaker.*

Rasgos con potencial interpretativo: son los objetos, animales (o sus rastros), sitios, construcciones, paisajes, entre otros, que poseen un valor patrimonial y que merecen ser 'interpretados' al público, siempre y cuando no se afecte al rasgo en cuestión, a la seguridad del público ni a la calidad de la visita.

Recursos con potencial interpretativo: igual a rasgos con potencial interpretativo. Aunque la palabra recurso implica algo más que objetos o lugares y puede aplicarse a personas, al patrimonio intangible y a oportunidades específicas para la interpretación.

Relevancia: es el grado en el cual el mensaje conecta de manera personal con el visitante, aludiendo a él o ella, realizando analogías y comparaciones, utilizando ejemplos pertinentes, conteniendo con conceptos universales y cualquier otra técnica que ayude a tocar el ego del público visitante.

Relevant: *Important, significant; outstanding, excellent.*

Rótulo interpretativo: superficie de tamaño y diseño variables, en la que se integra un mensaje interpretativo con texto o ilustraciones. Otras denominaciones: paneles, carteles, señales, letreros, cédulas, entre otras.

Ruta: se deriva del latín rupta y luego del francés route. Recorrido, dirección, camino o itinerario que se sigue para un propósito. En ella se enlazan una serie de atractivos y servicios turísticos y complementarios.

Ruta de tránsito: está constituida por ciertos servicios y facilidades, especialmente de acceso y movilización, los cuales permiten el transporte y los desplazamientos del turista.

Ruta histórica: por lo general forman parte de productos de turismo cultural y están basadas en temas del patrimonio cultural. El tema de las rutas históricas se refiere a los personajes ilustres, los artistas o incluso a los monumentos particulares del patrimonio construido de una tierra. En su mayoría, están señalizadas sobre el terreno o delante del monumento en cuestión.

Scientific: *From science or related to it. That is dedicated to the study or practice of a science.*

Screenplay: *Written outline of a topic to be presented or developed. A text in which the necessary aspects of a topic are explained in detail.*

Servicio de interpretación: es una denominación interna para la unidad de gestión que engloba a todas las actuaciones y funciones relativas a la interpretación. El componente fundamental lo constituyen los trabajadores del servicio.

Servicios interpretativos: dentro de este concepto quedan comprendidos los medios de comunicación, las estructuras, los programas, las tareas y la organización de la administración de un área o lugar, para transmitir el significado del sitio al público de forma interpretativa.

Servicios turísticos: actividades o beneficios que son ofrecidos en venta a los turistas o a los proveedores de estos. Si bien son básicamente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo, su prestación es facilitada por un adecuado equipamiento turístico. Entre los principales servicios turísticos se incluye el alojamiento, la alimentación, la organización de viajes y las excursiones guiadas, entre otros.

Skillful: *Possessing or exercising skill; expert, proficient.*

Slippery: *(Of a surface or object); difficult to hold firmly or stand on because it is smooth, wet, or slimy.*

Speech: *A person's style of speaking talk, oration, tongue, address, language, discourse.*

Técnica interpretativa: es la aplicación de una idea, truco, estrategia o estilo, para mejorar la efectividad en la captación del mensaje interpretativo, y conseguir así que este proceso sea más ameno y gratificante para el público. Por ejemplo: invitar a la participación (física e intelectual), estimular el uso de los sentidos, uso del humor, uso de analogías y comparaciones, misterio, suspenso, aludir directamente al visitante, entre otros. En alguna literatura se le denomina también vehículo.

Tema interpretativo: también denominado oración-tema. Aunque con frecuencia tema y tópico se usen como sinónimos, en el contexto de la interpretación del patrimonio no son equivalentes. El tema es una idea o punto principal de un programa que, por medio de una frase adecuada, el intérprete hace llegar al público para que éste comprenda la esencia o la idea fundamental del recurso patrimonial. El tema da cohesión a todo el mensaje, y sirve de referente para que el público sepa en todo momento de qué va la presentación o cuál es el punto central del programa. Se redacta (o se expresa verbalmente) como si fuese un titular de prensa, es decir, con sujeto, verbo y predicado (oración gramatical). En muchos casos los temas se pueden utilizar como títulos. Otra opción es que los títulos sean una frase interesante (impactante, sugerente, provocativa) que evoque el tema.

Tópico interpretativo: se refiere a la materia o los conceptos a tratar en una presentación interpretativa, por ejemplo: fauna, agua, paleolítico inferior, agricultura tradicional, arquitectura mudéjar. Con un tratamiento interpretativo, los tópicos se desarrollan en oración-tema, con sus correspondientes subtemas, porque el tópico por sí solo no transmite una idea completa.

Tour route: *A scenic route, tourist road, tourist route, theme route, or scenic byway is a specially designated road or waterway that travels through an area of natural or cultural beauty.*

Traffic jams: *Road traffic at or near a standstill because of road construction, an accident, or heavy congestion.*

Visual aids: *An item of illustrative matter, such as a film, slide, or model, designed to supplement written or spoken information so that it can be understood more easily.*

Wet: *Covered or saturated with water or another liquid.*

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ángel, C. (2013). *Técnicas de guianza interpretación de patrimonio.* Recuperado de http://www.mincit.gov.co

Arango, L. (2015). *Integración de actividades turísticas experienciales de los municipios del occidente de Caldas a la oferta turística del departamento*. Manizales.

Asociación para la Interpretación del Patrimonio. (2012). *Interpretación*. Recuperado de http://www.interpretaciondelpatrimonio.com/

Chan, N. (2005). *Circuitos turísticos, programación y cotización*. Buenos Aires: Ediciones turísticas.

Ham, S. (2013). *Interpretation, making a difference on purpose*. Golden: Fulcrum Publishing.

Icomos. (2008). *Carta Icomos para interpretación y presentación de sitios de patrimonio cultural*. Recuperado de https://www.icomos.org/fr/

Marrero, E. (2014). *Guion metodológico para el guiaje turístico: excursión dos ciudades coloniales de la AA.VV Gaviota Tours Centro*. Trabajo de grado no publicado, Universidad Central "Marta Abreu" de las Villas, Santa Clara.

Ministerio del Ambiente del Perú. (2013). *La interpretación del patrimonio natural y cultural, una visión intercultural y participativa*. Recuperado de http://www.minam.gob.pe/

Morales, J. (2001). *Guía práctica para la interpretación del patrimonio.* Andalucía: Consejería de Cultura.

Osorio, C. (2017). *Valoración de la satisfacción, el desempeño y la imagen del destino por los guías de turismo*. Trabajo de grado no publicado, Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

Otto, J. y Ritchie, B. (1996). The service experience in tourism. *Tourism Management*, *17*(3), 165-174.

Pine y Gilmore. (1999). *The experience economy*. Boston: Updated Edition.

Programa Leonardo Da Vinci in Nature. (2006). *La interpretación de la naturaleza y del medio rural*. León: autor.

Ríos, A. y Rubilar, N. (2006). *Diseño y comercialización de la ruta de la ecoaventura, ensenada, Chile.* Trabajo de grado no publicado, Universidad Austral de Chile. Valdivia.

Servicio de Parques Nacionales. (2007). *Bases de la interpretación*. Recuperado de https://artesanosdeltiempo.wordpress.com/

Tilden, F. (1957). *Interpreting our heritage*. North Carolina: The University of North Carolina Press.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Adriana Milena Mesa	Líder Expertos técnicos	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	Septiembre de 2017
	Lina Eugenia Arango Narváez	Experta técnica	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	
	Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Cesar Hernández Flórez	Experto técnico	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos Regional Santander	
	Julián David Mejía Vargas	Experto técnico	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital.	
	Diana Marcela Mora Castañeda	Asesora red de hotelería y turismo	Grupo de Producción Curricular. Dirección de Formación Profesional Integral. Dirección General	
	Diego Fernando Garcés Gil	Instructor de turismo - líder nacional de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Jorge Eduardo Atehortúa López	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	José Fernando Miranda Gómez	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	

	Carolina Hernández Vargas	Instructora de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Raúl Javier Hernández Salgado	Instructor de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Alejandro Castellanos	Instructor de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Tolima	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Diana Carolina León Romero	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío	Septiembre de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos.
	Gloria Amparo Escudero López	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío		
	Rachman Bustillo Martínez	Guionista	Línea de producción Quindío		Revisión y ajustes de estilo y referencias.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Guianza Turística.
- **Código del Programa de Formación:** 634122.
- **Nombre del Proyecto:** Diseño y operación integral de actividades guiadas en escenarios de patrimonio cultural y natural.
- **Fase del Proyecto:** Fase Ejecución.
- **Actividad de Proyecto 6:** Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos.
- **Competencia:**

  260201028: Conducir grupos en recorridos de caminatas cumpliendo el programa establecido.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

  260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

  260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

  260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-04: Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

  240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

  240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

- **Duración de la Guía:** 331 horas (1 mes y 11 días).

Este es un programa de formación en modalidad a distancia, en el que se trabajará un **30 %** presencial y un **70 %** virtual. Esto significa que para cada guía de proyecto, además del acompañamiento sincrónico en la plataforma, deberá presentarse al centro de formación que le corresponda para realizar actividades de carácter presencial con los instructores. Para obtener información sobre los encuentros presenciales que se realizarán debe comunicarse con las diferentes sedes o centros de formación asignados en el país, los cuales le informarán sobre las fechas determinadas para estos encuentros.

Para el desarrollo de las actividades virtuales, contará en la plataforma con el acompañamiento directo (sesiones colaborativas) e indirecto del instructor o los instructores, por lo que deberá establecer un tiempo de dedicación para el estudio, la lectura y la construcción de las evidencias propuestas para esta actividad de proyecto, así podrá garantizar el logro de los objetivos de formación.

En el caso de esta guía de proyecto se tiene estimado trabajar aproximadamente (48 horas) presenciales, las cuales serán programadas en el centro de formación para lograr los resultados de aprendizaje asociados a esta **Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos**.

Para las actividades presenciales podrá contar con el acompañamiento del instructor o instructores, lo que permitirá ampliar información relacionada con los diferentes temas abordados en los materiales de formación, en las evidencias de aprendizaje, y asimismo se realizará trabajo de campo para el desarrollo de los desempeños asociados a las competencias.

2. PRESENTACIÓN

En la prestación del servicio de la guianza turística, el guía de turismo debe estar en la capacidad de diseñar y coordinar la estadía con pernoctación de los turistas, ya sea en contextos naturales o urbanos. Al realizar actividades al aire libre o en entornos naturales, es importante tener en cuenta que al momento de planificar el montaje del campamento, el guía debe realizar el reconocimiento del sitio seleccionado.

Para definir adecuadamente donde se ubicarán las tiendas de campaña (carpas), el área de la fogata, los fogones o similares para la cocción de los alimentos, la zona de los módulos sanitarios y el área para depositar las basuras o desechos procurando el mínimo impacto ambiental y la seguridad del grupo a cargo, es necesario una buena organización y ubicación del campamento, permitiendo el disfrute de la naturaleza, logrando armonía y el bienestar de todos los turistas.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En esta guía adquirirá de manera activa, participativa y colaborativa los conocimientos requeridos para diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos, logrando alcanzar los siguientes resultados de aprendizaje:

260201028-01: Recolectar la información del sitio a visitar de acuerdo con la normatividad, condiciones ambientales y culturales.

260201028-03: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido.

260201028-04: Orientar el montaje del campamento teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

260201028-05: Coordinar la preparación de alimentos aplicando normas de manipulación de alimentos.

240201502-04: Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

240201500-01: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

240201500-05: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

240201500-06: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

Para lograr dichos resultados, se propone la realización de las siguientes actividades de aprendizaje.

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbano.

- **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.

Actividad de aprendizaje presencial: Desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

- **Evidencia presencial:** Planeación y montaje de campamento.

Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido, donde usted entregará tres evidencias:

- **Evidencia 1:** Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.
- **Evidencia 2:** Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.
- **Evidencia 3:** Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional, donde usted entregará cuatro evidencias.

- **Evidencia 4:** Taller “Orientar el montaje del campamento”.

- ***Evidence 5:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent*".
- ***Evidence 6:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping*".
- **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro"*.*

Actividad de aprendizaje presencial: Apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbanos.

Informe de la presencialidad

El propósito de esta evidencia presencial es apropiar elementos que le permitan al aprendiz diseñar y coordinar la estadía y pernoctación de los turistas tanto en contextos naturales como urbanos.

Para el desarrollo de las actividades presenciales de esta guía de proyecto, se tiene estimado trabajar aproximadamente 48 horas, las cuales serán programadas por el centro de formación; recuerde consultar con el instructor las fechas determinadas para estos encuentros y tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Revisar el cronograma de encuentros presenciales que se encuentra en la plataforma (LMS).
2. Informarse en el encuentro presencial sobre las actividades a desarrollar.
3. Tenga en cuenta las características de los encuentros presenciales, las cuales incluyen:
    - Taller sobre manejo de clientes, técnicas de comunicación, tipologías y comportamientos de clientes y análisis de caso.
    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje sobre conceptos de campamentos.
    - Jornada de planificación de montaje de campamento. (Ver documento anexo sobre montaje de campamentos)
    - Realización del campamento.
    - Sesiones de tutorías en el centro de formación en los ambientes de aprendizaje para desarrollar los RAP básicos y transversales (ética, medio ambiente e inglés).

4. Asistir a los encuentros presenciales y participar de las actividades propuestas por los instructores.

5. Descargue el “Formato informe de la presencialidad” que se encuentra en los materiales complementarios de esta actividad de proyecto y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

   Nota: tenga en cuenta que en el informe de la presencialidad de esta actividad de proyecto debe incluir adicionalmente los siguientes aspectos para reportar la experiencia del campamento:

Reporte del campamento

Nombre del responsable del campamento:
Fecha de elaboración del informe:
Objetivo del campamento:
Informe de desarrollo (bitácora):
Contingencias presentadas:
Registros (fotografías, videos, listas de asistencia y fichas de actividades):
Conclusiones:
Recomendaciones o aspectos a corregir:
Firma y número de documento de quien realiza el informe:

Fuente: SENA

6. Envíe el informe de la presencialidad al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje, lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, material complementario “Formato informe de la presencialidad”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia presencial: Informe de la presencialidad.

Actividad de aprendizaje presencial: Desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

Planeación y montaje de campamento

El propósito de esta evidencia presencial es reconocer las diferentes actividades recreativas y vivenciales desarrolladas a campo abierto, que posibilitan en el ser humano la interacción con la naturaleza, el encuentro consigo mismo y el trabajo colaborativo con otros individuos, logrando implementar el método del aprender haciendo; por tal razón, las técnicas de campismo, permiten desarrollar competencias del hacer de forma práctica y dinámica, atendiendo las necesidades de un mercado cada vez más exigente en el desarrollo de actividades a campo abierto.

En esta evidencia presencial se realizará la planeación y montaje del campamento para lo cual se requiere:

1. Elaborar el plan de acción y contingencia para el montaje del campamento; en la evidencia descargable encontrará modelos de formatos, los cuales pueden ser modificados o nutridos con la información pertinente que considere el instructor encargado del montaje del campamento.

   Es importante resaltar el contenido básico que debe tener cada momento del plan de acción: antes, durante y después, así como lo que se debe llevar al campamento, tal y como se detalla en la evidencia descargable.

2. Descargue el instrumento de evaluación de esta evidencia y diligencie el documento según las instrucciones dadas en el formato.

3. El instructor aplicará el instrumento de evaluación, donde verificará que el aprendiz ha cumplido con todos los indicadores propuestos para esta actividad.

4. El aprendiz deberá enviar el instrumento de evaluación diligenciado por el instructor, como evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente de formación, Ambiente Virtual de Aprendizaje y lugares culturales y naturales.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.

3.1 Actividad de aprendizaje 17: Dirigir al grupo de usuarios según programa establecido, donde usted entregará tres evidencias.

Antes de dar inicio al proceso de aprendizaje, es importante que reconozca los conocimientos previos que tiene sobre los materiales y las actividades al servicio de la guianza, planificación y montaje de un campamento.

Para iniciar con el desarrollo de esta guía, se le invita a que primero observe y analice las siguientes imágenes:



Fuente: SENA



Fuente: SENA

Luego de observar las imágenes relacionadas con campamentos, reflexione sobre los siguientes cuestionamientos:

- ¿Qué cree que sucedió de acuerdo con cada imagen?
- ¿Considera que las personas que montaron el campamento se imaginaron que les podría suceder una situación como esa?

Teniendo en cuenta las imágenes y los cuestionamientos anteriores, participe en el **Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes"** y argumente su punto de vista frente a los siguientes interrogantes:

- Desde su experiencia, ¿por qué considera importante contar con la información previa del sitio a visitar?
- ¿Piensa que de haber tenido la información pertinente sobre el lugar, se habría montado el campamento en esa zona? Argumente su respuesta.

Nota: las actividades descritas son de autorreflexión y autoconocimiento y tienen como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la actividad de proyecto. Por lo tanto no son calificables.

Este foro se encuentra ubicado en la opción del menú principal: Foros de discusión / Foro de reflexión "Reconocimiento de saberes".

Brindar información al grupo de usuarios

En las actividades previas al servicio de guianza, es importante recolectar información del lugar a visitar, ya que eso permitirá conocer las condiciones del sitio y poder prever cómo se realizará el recorrido con el grupo.

El propósito de esta evidencia es recopilar la información necesaria para estructurar un plan de actividades guiadas, según el sitio a visitar.

Antes de realizar esta evidencia, lea y analice el material de formación correspondiente a la actividad de proyecto 6 denominado "Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento".

Luego de esta lectura y para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta lo siguiente:

1. Descargue la Evidencia 1: Folleto "Brindar información al grupo de usuarios", donde encontrará la situación planteada para esta evidencia.
2. Lea y analice la situación que se plantea, e investigue y recopile la información necesaria sobre el sitio turístico a visitar.

3. Tenga en cuenta los aspectos que se mencionan y elabore un folleto que permita al turista tener la información más importante y necesaria del sitio a visitar.

4. Consulte sobre herramientas web que admitan elaborar folletos y utilice imágenes, gráficas, mapas, fotos, entre otros, que le permitan brindar información de una manera precisa y agradable.

5. Envíe el folleto al instructor en el formato que generan las herramientas web (JPG, PNG o PDF) u otro de su preferencia, a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 1: Folleto “Brindar información al grupo de usuarios”.

Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas

La comunicación es esencial en la vida de todo ser humano, pero la asertividad la dota de unas características importantes, permitiéndole a las personas transmitir sus mensajes de manera más efectiva a los interlocutores, facilitando con esto la interacción idónea y garantizando los buenos flujos de comunicación; es entonces a través de la comunicación asertiva como se logra el entendimiento, la coordinación y la cooperación, posibilitando así el crecimiento y el desarrollo del individuo; de allí la importancia que usted como aprendiz tenga un acercamiento a dichas herramientas de la comunicación asertiva para de esta manera ponerlas en práctica en cualquier contexto.

El propósito de esta evidencia es que establezca acuerdos con sus compañeros que le permitan llegar a consensos para plantear alternativas de solución efectivas, aplicando lo visto en el material de formación en situaciones concretas que se le pueden llegar a presentar en su ejercicio profesional.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia consulte el material de formación “Comunicación asertiva” y los siguientes materiales complementarios:

- La comunicación asertiva como ventaja competitiva.

- La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional.

- Técnicas básicas para hablar en público.

Posterior a estas lecturas realice lo siguiente:

1. Descargue la Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

2. Retome la herramienta de grupos de trabajo utilizada para el desarrollo de la Evidencia 8: Taller “Diseñar ruta turística en entornos naturales y culturales” de la actividad de proyecto 5, en la cual conformó su grupo de trabajo con cinco de sus compañeros y desarrolle los puntos que se indican en la evidencia descargable.

3. Envíe el archivo del video en formato (MP4, AVI, MOV o WMV) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Comunicación asertiva”, material complementario “La comunicación asertiva como ventaja competitiva”, “La inteligencia emocional, la asertividad y otras habilidades sociales como estrategias para el desarrollo profesional”, “Técnicas básicas para hablar en público”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 2: Video “Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas”.

Interactuar con los distintos tipos de turistas

Interactuar en los diferentes contextos se refiere a relacionarse con otras personas, ya sea para llegar a acuerdos, establecer una relación o simplemente intercambiar opiniones en cualquier escenario de la vida cotidiana; sin embargo esto requiere de una apropiación de los principios y valores universales, los cuales permiten establecer vínculos mucho más asertivos y enriquecedores para el ser humano.

Como futuro guía de turismo es necesario saber cómo desenvolverse en las relaciones interpersonales, interactuando de manera idónea con los diferentes actores que intervienen en el desarrollo del ejercicio.

El propósito de esta actividad es que interactúe en los distintos escenarios que se le pueden presentar en el desarrollo de las actividades, procurando establecer relaciones interpersonales según principios y valores universales.

Para cumplir con la finalidad de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes aspectos:

1. Consulte los materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales” correspondientes a esta actividad de proyecto.

2. Descargue la Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas” para conocer el detalle de esta.

3. Para el desarrollo de esta evidencia se realizará un juego de roles en una sesión virtual, “Los juegos de roles son reproducciones simplificadas de acontecimientos de la vida real en las que los alumnos pasan a ser actores de la situación, enfrentándose a la necesidad de tomar decisiones y de valorar sus resultados” (Cárdenas, Coronel, Mezarina y Ñaupari, s.f.).

   El instructor citará a una sesión virtual, allí seleccionará de manera aleatoria a cinco aprendices, a cada uno le dará un rol de turista, y uno será el guía; luego les planteará una situación (descrita en la evidencia descargable) y cada uno de los seleccionados deberá asumir su rol, interactuando con los demás como un dramatizado. Los demás aprendices deberán estar muy atentos a lo que dicen sus compañeros, ya que al finalizar todos responderán una serie de preguntas sobre el ejercicio realizado.

4. Una vez terminado el juego de roles debe dar respuesta a los interrogantes planteados en la evidencia descargable; posteriormente estructure en un documento escrito los siguientes aspectos:

   - Portada.
   - Respuesta y justificación a los interrogantes planteados.
   - Conclusiones.

5. Envíe el archivo con el desarrollo de la evidencia al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Comunicación asertiva” y “Principios y valores universales”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 3: Juego de roles “Interactuar con los distintos tipos de turistas”.

3.2 Actividad de aprendizaje 18: Orientar el montaje y preparación de alimentos en campamentos, teniendo en cuenta normas ambientales, higiene y salud ocupacional.

Orientar el montaje del campamento

Uno de los elementos característicos de los campamentos es la carpa o tienda de campaña para pasar la noche, la cual da una sensación de libertad y de completa aventura; sin embargo, no se puede confundir el hecho de dormir en una carpa como un todo. No olvide que un campamento obedece a un programa pedagógico estructurado, con objetivos bien definidos, una metodología y una serie de actividades planeadas y lideradas por profesionales.

Esta evidencia le permitirá tener las bases para planificar el montaje del campamento, seleccionando el sitio adecuado para la ubicación de las tiendas de campaña, área de fogata, fogones para la cocción de los alimentos, zona de módulos sanitarios, área para depositar basuras, entre otros, procurando que estas acciones provoquen el menor impacto ambiental sobre la zona del campamento.

Teniendo en cuenta lo anterior, se le solicita desarrollar lo siguiente:

1. Consulte el material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento” correspondiente a esta actividad de proyecto y adicionalmente el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta la naturaleza sin dañarla”.

2. Descargue la Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento.

3. Lea y analice el caso que se expone en la evidencia descargable y desarrolle los puntos que posteriormente se le indican.

4. Consolide en un documento todos los puntos del taller, incluyendo el gráfico, diagrama o las fotos de la maqueta.

   Nota: este gráfico, diagrama o maqueta será solicitada posteriormente para una de las actividades presenciales programadas por el instructor.

5. Envíe el taller desarrollado al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación “Actividades previas al servicio de la guianza, planificación y montaje del campamento”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 4: Taller “Orientar el montaje del campamento”.

Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent

The required experience to set up outdoor tents in natural spaces requires responsibility and a desire to share the adventure with foreigners or people interested in making a close link with nature. It is necessary that the tour guide has previously lived, and on several occasions, the experience of leaving the comforts of the city and connecting to land where the weather, temperature or unforeseen events can vary from one moment to the other.

The purpose of this activity is to provide the trainee with a hypothetical scenario of interaction, where opportunities will arise to learn how to coordinate the establishment of an outdoor camp. The student will be able to put into practice everything they have learned with the transversal component of English, and will be able to plan strategies that can be useful when applying this knowledge in their working life.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material “Let’s go camping!” in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please follow the instructions of these complementary materials:*

    - *Trail dome (page 5 to 7, steps 1 to 10).*

    - *Assembly instructions. Apenlite 2 XT.*

3. *Get a camping tent. The most common one is the Trail Dome camping tent. You, as a tour guide, must have at least one for yourself. If you don't have one, please ask a friend to lend you one. It doesn't have to be a big camping tent, with a two-person tent is enough. Every camping tent has instructions. If your camping tent is not a Trail Dome, then use the instructions for the rectangular one.*

4. *Make a video-tutorial where you explain, step by step, how to set up a camping tent. You can see video tutorials on the internet to understand the process and see the body language of the instructor.*

5. *In the video, you must be the main character. You can use a tripod or ask a friend to film you. Look at the camera while you talk, and make the presentation while you open the plastic bag, roll out the contents of the bag and start setting the camping tent.*

6. *Please, when you finish the process of filming, edit the video and add subtitles to it.*

7. *Make the video including the following topics:*

    - *Verbs in present and past tense.*
    - *To be.*
    - *To have.*
    - *There is-there are.*
    - *To do.*
    - *Regular verbs.*
    - *Irregular verbs.*

8. *Send the instructor the video that must be saved in mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

Environment required: *Virtual Learning Environment.*

Materials: *computer, internet, training material "Let's go camping!", complementary materials "Trail dome", "Assembly instructions Apenlite 2 XT", glossary and SENA library.*

Evidence 5: *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en

contextos naturales y urbanos / *Evidence 5: Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent".*

Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping

The preparation of food for foreigners while they are in the camping requires a higher level of specialization, as in many cases the greatest fear of visitors refers to food. The diet of people living in other countries is very different from that of Colombia, and the health conditions of many restaurants in this country do not meet hygiene criteria, the water is unsafe or, at times, the food is not well cooked. Colombians are used to the diets of restaurants in towns or bus stops, but a foreigner requires a specialized diet and care so that the food consumed will not ruin the experience of knowing tourist sites in our country.

With this evidence, we want to offer an experimentation space for the tourist guide and preparing him/her for action when camping with foreigners. The guide must know the gastronomic tastes of the visitors to please their palate, and must be in the disposition of reaching a gastronomic exchange, where the typical dishes of the different regions of the country are offered and the appetite of the guests can be satisfied. Through this evidence, the guide is expected to learn how to use specialized vocabulary about cooking and verbs that allow them to interact appropriately in places far away from urban centers where you can't even buy a hamburger.

In order to complete the evidence, the apprentice must:

1. *Read the learning material "Let's go camping" in order to have the necessary tools for the elaboration of the evidence.*

2. *After analyzing the materials content, please follow the instructions of these complementary materials "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook".*

3. *Check back on the previous training materials in which you studied food vocabulary and how to request food, "Cultural and natural destinations in Colombia" from project activity 2 and "Tour guiding resources" from project activity 4.*

4. *Go outside and make a fireplace in the ground using wood and straw, or materials you can find in the wild. You are going to cook real food, so be careful. Choose two recipes of the book "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook". Get the materials and be prepared to make a Master Chef episode where you are the main character.*

5. *Make a video-tutorial where you explain, step by step, how to prepare two recipes for tourists while you are camping. You can see video tutorials on the internet to understand the process, see the body language of the instructor and the voice tone.*

6. *In the video, you have to explain the process of making two dishes. You can use a tripod or ask a friend to film you. Look at the camera while you talk, and make the presentation while you cut the food, you put the pan on the fire, you add the ingredients to a pot or whatever you are going to prepare.*

7. *Please, when you finish the process of filming, edit the video and add subtitles to it.*

8. *Make the video including the following topics:*

    - *Verbs in present and past tense.*
    - *To be.*
    - *To have.*
    - *There is-there are.*
    - *To do.*
    - *Regular verbs.*
    - *Irregular verbs.*
    - *Interpersonal relationships, problems and concerns.*
    - *Description of work situations, elements and work teams.*

9. *Send the instructor the video that must be saved in mp3, .mp4, .mov, or .wma format, through the virtual learning platform.*

***Environment required**: Virtual Learning Environment.*

***Materials:** computer, internet, training material "Let's go camping", complementary materials "Camper's cookbook a guide to gourmet in the great outdoors" and "Campfire cookbook", glossary and SENA library.*

***Evidence 6:** Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".*

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos */ Evidence 6: Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping".*

Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro

El cuidado del medio ambiente consiste en el compromiso que se tiene con el entorno, el cual tiene que ver con lo tangible e intangible que nos rodea, como el agua, el aire, el suelo, la lluvia, entre otros; por tal motivo al realizar actividades turísticas, es importante tener en cuenta el cuidado que se requiere para no alterar las condiciones naturales del entorno geográfico donde se encuentre; la metodología de no dejar rastro, permite contribuir con este cuidado debido a que se realiza una planeación para que todo tipo de actividades turísticas no generen consecuencias negativas en el medio ambiente.

Estimado aprendiz, el propósito de esta evidencia busca que apropie conceptos y conocimientos sobre el manejo ambiental y sostenible que debe tener en cuenta al momento de llevar a cabo una actividad de guianza turística, buscando un equilibrio entre el medio ambiente y el hombre, por tal motivo debe diseñar una cartilla que le permita conocer las acciones ambientalmente sostenibles pertinentes a realizar durante la estadía y pernoctación en contextos naturales.

Para el desarrollo de la cartilla es necesario que tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte los materiales de formación “Manejo de residuos” y “Sostenibilidad ambiental” y el material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla” de esta actividad de proyecto.

2. Descargue la evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

3. Elabore una cartilla ilustrativa, la cual deberá tener como título “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”; tenga en cuenta que para el diseño de esta, puede realizar consultas en internet y utilizar el modelo que considere pertinente.

4. Una vez establecido el diseño de la cartilla, desarróllela atendiendo lo que se le solicita en la evidencia descargable.

5. Con el contenido ya desarrollado, proceda a integrarlo en el formato que definió para la cartilla y estructúrela de manera coherente.

6. Envíe el archivo con la cartilla al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, materiales de formación “Manejo de residuos”, “Sostenibilidad ambiental”, material complementario “Un manual para todos. No deje rastro, disfruta de la naturaleza sin dañarla”, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro”.

Para ver la descripción detallada de esta evidencia diríjase al menú principal: Fase Ejecución / Actividad de proyecto 6: Diseñar y coordinar estadía y pernoctación en contextos naturales y urbanos / Evidencia 7: Cartilla “Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro*”.*

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia presencial:** Informe de la presencialidad.	• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas. • Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales. • Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según	**Lista de verificación:** Informe.

	protocolos y normas de convivencia institucional. • Brinda la información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido. • Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos. • Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. • Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales.	

	• Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas. • Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	
Evidencia de producto:	• Brinda la información al	**Lista de verificación**

Evidencia presencial: Planeación y montaje de campamento.	grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido. • Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos. • Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.	Lista de chequeo.

	• Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	
Evidencia de producto: **Evidencia 1:** Folleto "Brindar información al grupo de usuarios".	Brinda información al grupo de usuarios enfatizando en la importancia de contribuir a la conservación, según itinerario y programa establecido.	**Lista de verificación:** Folleto.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 2:** Video "Establecer procesos comunicativos asertivos con turistas".	• Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. • Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. • Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 3:** Juego de roles "Interactuar con los distintos tipos de turistas".	• Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.	**Lista de chequeo:** Juego de roles.

	• Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.	
Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller "Orientar el montaje del campamento".	• Monta un campamento garantizando mínimos impactos ambientales dando uso óptimo a las letrinas, manejo de basuras y cuidado del agua teniendo en cuenta normatividad ambiental vigente. • Levanta el campamento utilizando las técnicas seleccionadas causando el menor impacto posible de acuerdo a la normatividad ambiental vigente. • Coordina la preparación de alimentos de acuerdo con el número de personas, actividad a realizar, condiciones geográficas y buenas prácticas de manipulación de alimentos.	**Rúbrica:** Taller.
Evidencia de desempeño: ***Evidence 5:*** *Video "Make a video tutorial to explain how to set up a camping tent*".	• Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. • Toma parte activa en debates informales dentro de contextos de trabajo habituales. • Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño:	• Sostiene una conversación	**Lista de chequeo:**

Evidence 6: *Video "Make a video tutorial to explain how to cook meals when camping*".	con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra, y terminar una conversación técnica de su profesión. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos.	Video.
Evidencia de producto: **Evidencia 7:** Cartilla "Contribuir al cuidado del entorno, no dejar rastro".	• Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. • Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. • Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. • Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.	**Lista de verificación:** Cartilla.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acampada o campamento: es la actividad humana que consiste en colocar una vivienda temporal ya sea portátil o improvisada en un lugar con el fin de habitarla.

Alimentos: son todos aquellos que los seres vivos comen y beben para su subsistencia; sustancias sólidas o líquidas que nutren a los seres humanos, las plantas o los animales.

Alimentos enlatados: son aquellos productos alimenticios que han sido sometidos a un proceso de limpieza y acondicionamiento, para después ser puestos en un envase aséptico, el cual conservará sus propiedades físicas y químicas por más tiempo.

Aptitud: carácter o conjunto de condiciones que hacen a una persona idónea para una función determinada.

Autoridad: capacidad para dirigir a las personas de forma imperceptible y suave.

Awkward: *Difficult to use, do, or deal with.*

Blanket: *A flat cover made of wool or similar warm material, usually used on a bed.*

Branch: *One of the parts of a tree that grows out from the main trunk and has leaves, flowers, or fruit on it.*

Calidad: conjunto de propiedades y características de un producto, proceso, persona o servicio que cuentan con capacidad y aptitud parar satisfacer una necesidad o expectativa implícita o explícita.

Campamento: lugar al aire libre especialmente dispuesto para acampar y albergar personas con carpas o tiendas de campaña.

Campismo: actividad que se realiza al aire libre y que consiste en acampar, en carpas o tiendas de campaña a la intemperie, durante un periodo de tiempo.

Cantimplora: frasco de forma aplanada, de plástico o metal y revestido generalmente de cuero o fieltro, para llevar la bebida en viajes o excursiones.

Carpas: cubierta de lona que se extiende sobre un espacio para darle techo (tienda de campaña).

Charcoal: *A hard, black substance similar to coal that can be used as fuel or, in the form of sticks, as something to draw with.*

Clisímetro, clinómetro o inclinómetro: consiste en un sistema compuesto por un transportador angular y una aguja colocada dentro de la capsula, la cual trabaja por gravedad, es decir siempre apunta hacia el suelo.

Cocción: hace referencia al proceso de cocinar algo, exponer determinado alimento a la acción del calor con el fin de que este adquiera ciertas propiedades.

Cocina: lugar donde se preparan los alimentos en una casa o campamento.

Conservación: son todos los cuidados que se le dan a los alimentos para que no pierdan sus características y propiedades con el paso del tiempo (frío o calor).

Cuchillo: instrumento formado por una hoja de acero y de un solo corte, con mango utilizado en las labores de la cocina.

Cuerdas: conjunto de hilos torcidos que forman un solo cuerpo más o menos grueso, largo y flexible que sirve para atar y tensionar las tiendas de campañas o carpas en un campamento.

Cueva: cavidad subterránea natural o artificial en donde se puede hacer un montaje de un campamento.

Debris: *Broken or torn pieces of something larger.*

Dust pan / brush: *A flat container with a handle into which you brush dust and dirt.*

Dutch oven: *An iron or earthenware container with a cover used for stews, etc; a metal box, open in front, for cooking in front of an open fire.*

Embutidos: es una pieza generalmente de carne picada y condimentada con hierbas aromáticas y especias que es introducida en piel de tripas de cerdo.

Empatía: es un sentimiento de participación afectiva de una persona en la realidad que afecta a otra.

Enzima: molécula formada principalmente por proteínas que producen las células vivas y que actúa como catalizador en los procesos químicos del organismo.

Estacas: palo con punta en un extremo para clavarlo en la tierra, en una pared o en otra parte.

Fiabilidad: probabilidad de que un bien funcione adecuadamente durante un periodo determinado.

Fogón: sitio en la cocina de un campamento donde se hace fuego para preparar las comidas. Fuego que se hace en el suelo.

Fósforos: palillo generalmente de madera o de papel con un cabo recubierto, el cual se prende por fricción con determinadas superficies; utilizado para iniciar fuego en un campamento.

Grill: *The surface in a cooker that can be heated to very high temperatures and under which you put food to be cooked; a frame of metal bars over a fire on which food can be put to be cooked.*

Guía de turismo: persona facultada legalmente para acompañar, dirigir, orientar e informar al turista a lo largo de los itinerarios.
Hachuela: hacha de pequeño tamaño empleada en los campamentos para cortar leña.

Horno portátil: horno manual, de pequeño tamaño utilizado para cocinar o calentar comidas, especialmente en los campamentos.

Imagen: la imagen es la visión que el público adquiere de algo o de alguien, pudiendo ser buena o mala.

Inocuidad de los alimentos: puede definirse como el conjunto de condiciones y medidas necesarias durante la producción, almacenamiento, distribución y preparación de alimentos para asegurar que una vez ingeridos, no representen un riesgo para la salud.

Kindle: *To cause a fire to start burning by lighting paper, wood, etc.*

Letrina: lugar generalmente colectivo, destinado para depositar las excretas producidas en un campamento.

Linterna: utensilio manual y portátil que funciona con pilas eléctricas y una bombilla. Sirve para proyectar luz.

Litera: es un mueble compuesto por dos o más camas situadas una encima de la otra; se utiliza en espacios reducidos.

Lúdicos: es un adjetivo que califica todo lo que se relaciona con el juego como actividad placentera donde el ser humano se libera de tensiones y de las reglas impuestas por la cultura.

Machete: especie de cuchillo ancho, pesado y de un solo filo, utilizado para cortar leña en los campamentos.

Menús: conjunto de platos que constituyen una comida; carta del día donde se relacionan las comidas, postres y bebidas.

Microorganismos: seres vivos diminutos que se pueden apreciar a través de un microscopio, responsables del deterioro de algunos alimentos.

Mochila: saco o bolsa que se sujeta en la espalda por medio de correas y que sirve para transportar diversos artículos personales.

Napkin: *A small square piece of cloth or paper, used while you are eating to protect your clothes or to clean your mouth or fingers.*

Navaja: cuchillo cuya hoja puede doblarse sobre el mango para que el filo quede guardado entre las dos cachas, utilizada para pelar y cortar frutas.

Nutrientes: son las sustancias de los alimentos que resultan esenciales para el mantenimiento de los organismos vivos gracias a su accionar bioquímico; estas aportan energía al cuerpo.

Odómetro: dispositivo diseñado para medir distancias caminadas en la naturaleza, o también llamado podómetro; este pequeño aparato electrónico se coloca en la cintura del excursionista y por medio de censores detecta cada paso dado durante la marcha, solo es necesario medir la distancia del paso de la persona que lo usa y determinar esta distancia de paso con base a las características del terreno: ascenso, descenso, plano.

Pan: *A metal container that is round and often has a long handle and a lid, used for cooking things on top of a cooker.*

Pillow: *A rectangular cloth bag filled with soft material, such as feathers or artificial materials, used for resting your head on in bed.*

Planta turística: conjunto de empresas naturales o jurídicas prestadoras de servicios turísticos.

Prestadores de servicios turísticos: son aquellas personas naturales o jurídicas cuyo objeto es brindar algún servicio turístico.

Servicio: entrega resuelta de una necesidad o producto.

Shelter: *A building designed to give protection from bad weather, danger, or attack.*

Shovel: *A tool consisting of a wide, square metal or plastic blade, usually with slightly raised sides, attached to a handle, for moving loose material such as sand, coal, or snow.*

Silverware: *Objects, especially knives, forks, spoons, etc., made of silver.*

Tabú: demarcación o límite que se hace alrededor del campamento en el cual se deja un espacio llamado puerta, la cual va a ser la única entrada permisible.

Teepee: *Traditional house of the native American Indians.*

Tinder: *Small pieces of something dry that burns easily, used for lighting fires.*

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Álvarez, B. (s.f.). *Campamento acorde al medio y los recursos disponibles.* Recuperado de http://repositorio.uned.ac.cr

Betancur, A. (s.f.). *Plan de acción.* Recuperado de http://www.escolme.edu.co

Buscar empleo. (s.f.). *Orientándonos: Las partes de la brújula.* Recuperado de http://buscarempleo.republica.com

Cárdenas, J., Coronel, E., Mezarina, C. y Ñaupari, F. (s.f.). *Ideas que cambian el mundo.* Recuperado de https://ucontinental.edu.pe/

Colegio Profesor Guillermo González Heinrich. (s.f.). *Aspectos básicos del turismo de aventura.* Providencia: Colegio Profesor Guillermo González Heinrich.

Comité de Senderos de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada. (s.f.). *Manual de senderismo.* Valencia: Comité de Senderos de la Federación Española de Deportes de Montaña y Escalada.

Definición ABC. (s.f.). *Definición de mapa topográfico.* Recuperado de https://www.definicionabc.com

Eartheasy. (s.f.). *Campfire cooking.* Recuperado de http://eartheasy.com

Ecured. (s.f.). *Excursionismo*. Recuperado de https://www.ecured.cu

El clima. (s.f.). *El excursionismo.* Recuperado de http://www.elclima.com.mx

Emilio travel experience. (s.f.). *Niveles de dificultad en las salidas por montaña.* Recuperado de https://emiliosf.wordpress.com

En plenitud. (s.f.). *¿Qué es y para qué sirve el sistema GPS?* Recuperado de http://www.enplenitud.com

Guías de turismo. Norma de competencia laboral. Prestación del servicio de guianza turística (Norma técnica sectorial GT012). (2016, 13 de abril). *Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación,* 2016, 13 de abril.

Membrado, J. y Martínez, J. (s.f.). *Guía para deportes de montaña y aventura*. Asturias: Esportverd.

Morote, J. (2013). *Guía de iniciación al senderismo.* Recuperado de https://novemventus.files.wordpress.com

Olvera, H. (2004). *Diseño y operación de rutas de caminata.* Ciudad de México: Secretaría de Turismo.

Protege, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo y la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. (s.f.). *Implementación estratégica de educación ambiental de la precordillera de Santiago.* Recuperado de https://eduambiental.wordpress.com

Rendón, D. (2008). *Manual de ayuda y protección al turista en caso de emergencia.* Tacna: Consejo Regional de Tacna.

Rivas, G., Carballo, J. y Claros, P. (2007). *Estudio con enfoque ecosistémico de la cobertura vegetal, en el centro de recreación de la Policía Nacional Civil (PNC), Mejicanos, San Salvador.* San Salvador: Universidad de El Salvador.

Rolling fox. (2017). *How to build a campfire the right way.* Recuperado de https://rollingfox.com

Rondón, M. (2013). *Topografía.* Bogotá: Universidad de los Andes.

Scouts be prepared. (s.f.). *How to build a campfire for cooking.* Recuperado de http://www.4throyaleltham.org

Significados. (s.f.). *Significado de plan de acción.* Recuperado de https://www.significados.com

Survival mastery. (s.f.). *Campfire recipes: More taste and variety for your camping trip.* Recuperado de http://survival-mastery.com

Wiki how. (s.f.). *How to assemble a tent.* Recuperado de http://www.wikihow.com

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Adriana Milena Mesa	Líder Expertos técnicos	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	Septiembre de 2017
	Piedad Álvarez Jaramillo	Experta técnica	Centro de Comercio y Turismo. Regional Quindío.	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Luz Dary Palomino González	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos. Regional Santander	
	Julián David Mejía Vargas	Experto técnico	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital.	
	Diana Marcela Mora Castañeda	Asesora red de hotelería y	Grupo de Producción Curricular. Dirección de Formación	

		turismo	Profesional Integral. Dirección General	
	Diego Fernando Garcés Gil	Instructor de turismo - líder nacional de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Jorge Eduardo Atehortúa López	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	José Fernando Miranda Gómez	Instructor de turismo	Centro de Comercio y Servicios. Regional Caldas	
	Carolina Hernández Vargas	Instructora de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Raúl Javier Hernández Salgado	Instructor de turismo	Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos. Regional Distrito Capital	
	Alejandro Castellanos	Instructor de guianza turística	Centro de Comercio y Servicios. Regional Tolima	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Diana Carolina León Romero	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío	Octubre de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos.
	Gloria Amparo Escudero López	Asesora pedagógica	Línea de producción Quindío		
	Rachman Bustillo Martínez	Guionista	Línea de producción Quindío		Revisión y ajustes de estilo y referencias.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 3

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	Segmentar el mercado según características de los consumidores.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101001-01: Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables	**260101001:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.	

260101016-01: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**260101016:** Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
240201501-03: Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
Duración de la guía (en horas):	380 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En esta actividad de aprendizaje adquirirá conocimientos que le permitirán implementar el plan de acción de mercadeo y conocer más sobre las estrategias de aprendizaje necesarias para garantizar la identificación de las oportunidades de negocio; así como establecer indicadores y estándares de gestión según metas y objetivos de la empresa, los cuales son parámetros de control en la planeación de mercadeo y que responden a los requerimientos de un mercado potencial determinado por la organización.

En la proyección de mercados no se puede obviar la trascendencia del idioma inglés en este proceso, debido a que toda empresa sueña con cruzar fronteras y crecer con nuevos clientes en otros países, pero la falta de conocimiento del inglés impide que se cumplan estos proyectos, por lo tanto, conocer vocabulario para describir una población, aprender expresiones referentes a opiniones, preferencias y comprender textos en dicha lengua sobre este tema, son herramientas útiles para proyectar mercados en nuevos países.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 380 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales de apoyo y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: El riesgo como estrategia**

  Mark Zuckerberg creador de Facebook mencionó la siguiente frase:

"El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos".

En muchos ámbitos de la vida y en un mundo que cambia rápidamente, se plantea si una estrategia para alcanzar el éxito es correr riesgos.

Teniendo en cuenta lo anterior reflexione sobre las siguientes preguntas:

- ¿Se considera una persona que asume riesgos?
- ¿Qué riesgos ha asumido para alcanzar una meta que se haya propuesto?
- ¿Ha dejado de alcanzar un logro por el temor a asumir algún riesgo?
- ¿Quién cree que puede lograr más, una persona arriesgada o una más cautelosa?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Caso "Toyota Corolla"**

En los años 70 cuando Toyota iba a realizar el lanzamiento del Toyota Corolla, previamente tuvo años de preparación en la estrategia, realizó estudios de carretera y de condiciones climáticas, encuestas de satisfacción entre los clientes, estudió la competencia (Ford y Chevrolet) y los precios, entre otros aspectos; pero todo lo que realizó rindió sus frutos ya que posicionó su producto tan fuerte que hoy sigue siendo la marca y modelo preferido por quienes adquieren su primer vehículo. Todo esto es el resultado de una buena planeación de mercado.

Según lo comentado anteriormente y como enriquecimiento personal, analice los siguientes interrogantes:

- ¿Qué considera hubiera sucedido si Toyota no hubiera preparado su estrategia?
- Según su criterio ¿la planeación es importante en cualquier proyecto que se emprenda?
- ¿Considera que la planeación es una técnica que utilizan exclusivamente las grandes

empresas?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta al momento de planear?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Taller "Global Country"**

Global Country es la simulación de una situación de mercado, en la cual se describen las características geográficas, económicas y comportamentales de su población, que con su análisis permitirá definir los criterios de segmentación de un mercado y desarrollar estrategias de mercadeo, teniendo en cuenta las características específicas de la población de estudio.

Para dar cumplimiento a esta evidencia consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- Caso Global Country.
- ¿Cómo desarrollar Plan Exportador?
- Factores que influyen en la conducta del consumidor.
- Guía para exportar servicios.

Posteriormente y basado en dichos materiales, desarrolle el siguiente taller:

1. Defina los criterios de segmentación con sus respectivas variables y con ello diligencie la tabla que se encuentra en la evidencia descargable.

2. Describa qué segmentos de clientes de consumo o de inversión, se pueden encontrar en Global Country.

3. Elabore una matriz mercado-producto para un producto que considere se pueda vender en Global Country exitosamente.

4. Qué acciones de mercadeo se pueden implementar para llegar a cada uno de los segmentos que definió para Global Country, sea cliente de consumo o de inversión.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 1: Taller "Global Country". **Total horas: 30, 5(D) y 25(I).**

- **Evidencia 2: *Market Projection***

Todo logro requiere de un plan para alcanzarlo, sin una buena organización de ideas es imposible conseguir las metas propuestas en la proyección de un mercado, afortunadamente existen recursos que apoyan y orientan este proceso, especialmente en inglés.

En este orden de ideas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, consulte el material de formación denominado ***Expressing opinions and preferences*** correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- *Market share projection tips for small business.*

- *8 steps for the success of a marketing plan.*

Luego de estas consultas, realice lo siguiente:

- Elabore en inglés un mapa conceptual del tema visto en el primer material complementario indicado.

- Realice un resumen en inglés que contenga como mínimo dos párrafos, de la lectura del segundo material complementario mencionado anteriormente.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 2: *Market Projection*. **Total horas: 25, 5(D) y 20(I).**

- **Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa"**

Las estrategias corporativas son acciones que se llevan a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos, pero que presentan cierto grado de dificultad en su formulación y ejecución.

Esta evidencia le enseñará a diferenciar los tipos de estrategias que se pueden definir en una empresa para lograr los objetivos trazados; para esto es indispensable consultar el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema: **Estrategia**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje.

Luego de esta lectura, presente un cuadro en el que incluya el tipo de estrategia y un ejemplo de una empresa real que sepa que la aplica. Las estrategias a incluir en el cuadro son:

1. Estrategias de integración:
   - Hacia adelante.
   - Hacia atrás.
   - Horizontal.
2. Estrategia intensiva:
   - Penetración de mercado.
   - Desarrollo de producto.
   - Desarrollo de mercado.
3. Estrategia de diversificación:
   - Concéntrica.
   - Conglomerada.

- Horizontal.

4. Estrategia defensiva:

- Alianza estratégica.
- Atrincheramiento.
- Desinversión.
- Liquidación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”. **Total horas: 60, 12(D) y 48(I).**

- **Evidencia 4: Control de gestión**

Los indicadores le permiten observar el comportamiento en el corto, mediano y largo plazo de la empresa, proyectando lo que sucedería en el tiempo bajo ciertas circunstancias y hacer los ajustes y correcciones requeridas en el momento oportuno.

Esta evidencia le permitirá conocer cómo realizar control y seguimiento a las acciones de mercadeo que se ejecuten en la organización.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema **Indicadores de gestión de mercadeo**.

Teniendo en cuenta el producto o servicio seleccionado para el proceso de exportación en la **Evidencia 10: Informe “Método de selección de ideas”** realizado en la actividad de aprendizaje 1 y basados en las lecturas anteriores, elabore con su grupo de trabajo un documento escrito que contenga la evaluación del plan de mercadeo de dicho producto o servicio, por lo que deben diseñar los indicadores para medir la gestión; dicho documento debe contener los siguientes puntos:

- Objetivo de los indicadores.

- Estrategias que se emplearán para lograr los objetivos.
- Definir los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer los indicadores de gestión para los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer el estado, umbral y rango de gestión para cada indicador.
- Diseñar la medición.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el documento escrito en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 4: Control de gestión. **Total horas: 30, 8(D) y 22(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”**

Al tomar la decisión de exportar, las empresas deben definir el segmento objetivo para llevar a cabo una estrategia de marketing adecuada enfatizando sobre las características y las necesidades del cliente de cada segmento.

Esta evidencia le permitirá definir los criterios de segmentación para el producto o servicio a exportar y que fue seleccionado con anterioridad, y así plantear las estrategias

concretas para este mercado objetivo.

Para lograr el objetivo de esta evidencia se requiere de la intervención del grupo de trabajo con el que ha venido trabajando desde la actividad de aprendizaje 1, por lo que deben tener en cuenta, tanto el producto o servicio que seleccionaron, como el país objetivo a exportar y con ello realizar lo siguiente:

1. Elaborar una tabla que incluya los criterios de segmentación que se mencionan a continuación y las variables correspondientes a cada uno de ellos, estos son:

   - Criterios geográficos: región, país, número de habitantes, densidad de la población y condiciones geográficas.

   - Criterios demográficos: edad, género, estado civil, tamaño de la familia, ingreso, educación, raza, ocupación, religión, nacionalidad y generación.

   - Criterios psicográficos: clase social, estilo de vida, personalidad y valores.

   - Criterios conductuales: frecuencia de uso, lealtad de marca, tasa de uso, ocasión de uso, tipo de usuario, actitud hacia el producto y beneficios esperados.

2. De acuerdo al desarrollo del punto anterior, definir cuál es la variable de segmentación más importante para su producto o servicio a exportar y explicar el por qué.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la tabla de datos en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I).**

- **Evidencia 6: *Segmentation “Describing potential clients”***

En la proyección de mercados, la segmentación permite identificar las necesidades y el

comportamiento de los consumidores para satisfacer sus deseos, teniendo en cuenta que la idea es exportar el producto seleccionado a un país de habla inglesa ya establecido, entonces es importante tener en cuenta el vocabulario y las estructuras necesarias en inglés para elaborar una adecuada consulta y así lograr un mayor conocimiento de las necesidades y expectativas de los clientes, y con ello obtener una mejor visión de lo que se pretende ofrecer al mercado internacional.

Por lo anterior y con la finalidad de cumplir con esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Resuelva en inglés las preguntas que se le presentan en la evidencia descargable.

2. Describa en inglés el tipo de población a la que pretende proyectar el producto o servicio, de acuerdo con el país ya seleccionado.

3. En base a la población descrita con anterioridad elabore una encuesta en inglés para ser aplicada a esta población.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*. **Total horas: 25, 4(D) y 21(I).**

- **Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado"**

Conocer la oferta y la demanda del producto en el mercado es de gran importancia porque se describe la interacción entre comprador y vendedor en relación con el precio y las ventas del producto.

Esta evidencia tiene como finalidad conocer cuál es la oferta y demanda para su producto o servicio en el país a exportar, por lo tanto la debe desarrollar en base al producto o servicio ya seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y al país que eligió como destino a exportar en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"** de la actividad de aprendizaje 2.

Posteriormente y teniendo en cuenta lo aprendido con el material de formación y complementario de esta actividad de aprendizaje, elabore nuevamente con su grupo de trabajo, un informe con el análisis de la oferta y la demanda, el cual debe incluir lo siguiente:

1. Describir brevemente el producto o servicio a exportar.

2. Para el tema de la oferta desarrollar lo siguiente:

   - Definir los factores que afectarían la oferta de su producto o servicio en el país destino de exportación.
   - Investigar a través de fuentes primarias y secundarias, a cuánto ascienden las ventas de su sector en el país destino de exportación.
   - Calcular la capacidad de producción total de su producto y proyectarla a cinco años.
   - Mencionar cómo el incremento o disminución de precios afecta la oferta.

3. Para el tema de la demanda desarrollar lo siguiente:

   - Informar la cantidad de habitantes del país al cual va a exportar su producto o servicio.
   - Calcular el número de personas que componen su segmento de mercado.
   - Definir los motivos por los cuales sus consumidores potenciales adquirirán su producto o servicio.
   - Mencionar los factores que afectarían la demanda de su producto en el país destino.
   - Determinar la demanda anual de su producto o servicio en el mercado del país destino y proyéctela a cinco años.
   - Mencionar como el incremento o disminución de precios afecta la demanda.
   - Establecer el punto de equilibrio.

4. Adicionar en el informe el mapa del país destino de exportación para el cual se realizó la segmentación, en el que se identifique o señale la ubicación del mercado meta.

5. Incluir imágenes que reflejen las características comunes a todos los consumidores que conforman su segmento de mercado.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado". **Total horas: 60, 11D) y 49(I).**

- **Evidencia 8: Proyecciones del mercado**

  Es de gran importancia que las empresas proyecten sus ventas y crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, con el fin de determinar su comportamiento y cómo este se ve influenciado por las diferentes variables del mercado y que la pueden afectar de manera positiva o negativa.

  Por lo anterior, en esta evidencia debe realizar las proyecciones del mercado a cinco años en el país y para el producto o servicio que ya fueron seleccionados anteriormente, grafíquelas de acuerdo con las variables y situaciones planteadas para cada una de estas, que las encuentra en la evidencia descargable de manera detallada.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 8: Proyecciones del mercado. **Total horas: 20, 4D) y 16(I).**

- **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**

  El plan de mercadeo es fundamental en la estrategia de la organización, por lo que es importante conocer el contenido de este, las principales herramientas utilizadas en su elaboración y los tipos de estrategias que se pueden desarrollar; estos son algunos de los aspectos básicos que se deben tener en cuenta para que el plan de mercadeo contribuya a lograr los objetivos deseados.

  Dado lo anterior, su grupo de trabajo (con el que ha venido desarrollando evidencias anteriores) ha sido contratado por la empresa que se encargará de exportar el producto o

servicio ya elegido anteriormente al país meta, y su primer trabajo como grupo asesor será el de elaborar una propuesta del plan estratégico de mercadeo que incluya los siguientes puntos:

1. Misión y visión de la empresa.

2. Políticas corporativas.

3. Análisis de la situación actual: análisis interno y externo (tenga en cuenta la **Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA**, realizado en la actividad de aprendizaje 1).

4. Objetivos del plan estratégico de mercadeo.

5. Estrategias corporativas.

6. Mezcla de mercadeo:

   - Producto: atributos, políticas, factores de estandarización, etiquetado, marca, garantía y factores que favorecen la adaptación del producto.

   - Precio: políticas, objetivos y estrategias de precios.

   - Plaza: tipo de canal y alternativas de acceso.

   - Promoción: formas de promoción a utilizar.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la propuesta del plan estratégico en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo. **Total horas: 50, 14D) y 36(I).**

- **Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo"**

  Es de gran importancia que el plan estratégico de mercadeo se socialice al interior de las organizaciones, ya que esta no debe ser una actividad aislada, sino por el contrario debe estar perfectamente unida al resto de departamentos de la empresa, por lo tanto y continuando como el grupo asesor de la empresa que los ha contratado, deben socializar el plan de acción de mercadeo para el producto objeto de exportación que desarrollaron en la evidencia anterior.

  Para el desarrollo de esta evidencia, con su grupo de trabajo deben realizar lo siguiente:

  1. Elaborar una presentación para el plan estratégico de mercadeo realizado en la evidencia anterior.

  2. Compartir esta presentación en la sesión virtual "Plan de acción de mercadeo" y exponerla a su instructor y grupo de compañeros. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

  3. De las sustentaciones que realicen los demás grupos de trabajo, deben elaborar un documento, que dé respuesta a las siguientes preguntas:

     - ¿Cuál es la mayor fortaleza que encuentran en los planes de mercadeo presentados por los otros grupos?

     - ¿Qué sugerencias le harían a cada uno de los grupos con respecto a su plan de mercadeo?

  Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

  Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la presentación en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo". **Total horas: 40, 3(D) y 37(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: *Market Projection*.	Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.	**Lista de verificación:** Mapa conceptual.
Evidencia de desempeño: Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".	• Prepara los informes relacionados con el comportamiento del consumidor, teniendo en cuenta el contexto mercadológico de acuerdo con los planes y objetivos determinados por la empresa. • Elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto: Evidencia 1: Taller "Global Country".	Selecciona los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, teniendo	**Lista de verificación:** Taller.

	en cuenta las políticas de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa".	Diseña las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.
Evidencia de producto: Evidencia 4: Control de gestión.	Determina los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo, teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.	**Lista de verificación:** Documento escrito.
Evidencia de producto: Evidencia 5: Tabla de datos "Identificación del segmento".	Realiza la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, de acuerdo con las políticas de la organización.	**Lista de verificación:** Tabla de datos.
Evidencia de producto:	Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema	**Lista de verificación:**

Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.	conocido de su especialidad.	Encuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".	• Recopila la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos y fotografías, con el fin de seleccionar el segmento objetivo, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa. • Define las cantidades de oferta y la demanda de acuerdo con la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. • Determina los criterios de fijación de precios de los productos y servicios teniendo en cuenta factores externos e internos, punto de equilibrio y las estrategias para ser colocados en el mercado nacional e internacional, teniendo	**Lista de verificación:** Informe.

	en cuenta los parámetros del mercado y los establecidos por la empresa. • Pronostica la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado, análisis de informes para definir la oferta y demanda de un producto o servicio determinado, y verificando el resultado del cumplimiento del producto que responda a las necesidades de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 8: Proyecciones del mercado.	• Define el plan de acción de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**Lista de verificación:** Informe gráfico.
Evidencia de producto:	• Define el plan de acción	**Lista de verificación:**

Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	Propuesta.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	380					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

***Brochure*:** catálogo comercial para mostrar productos o servicios de una empresa.

***Concept map*:** mapa conceptual.

***Customer*:** cliente.

Demográfico: es el estudio de la población humana y sus características. Las tendencias de consumo en los hogares y las naciones.

"**Estrategia:** conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión" (Escudero, s.f.).

***Features*:** rasgos, características.

Feria internacional: son espacios donde confluyen varios actores de la cadena de un producto, en la cual una empresa puede asistir como expositor o visitante para identificar clientes, tendencias, competidores y precios de los productos.

Franquicia: forma parte de las redes de comercio exterior y es aquella situación en que una persona natural o jurídica adquiere acciones; el *goodwill* o el *know-how* de una empresa ya posicionada en el mercado para poner una filial en el país de residencia de la empresa o persona que la adquiere y así comercializar de manera legal.

Geográfico: la ubicación geográfica del país y personas para determinar oportunidades de acceso a mercados internacionales.

***Joint venture*:** dentro de las redes de comercio exterior, es la asociación de dos o más empresas a largo plazo para trabajar en común sin necesidad de formar una nueva.

Macroentornos: son aquellas fuerzas no controlables que se encuentran fuera de las organizaciones. Además afectan la capacidad de una empresa para desarrollar operaciones, transacciones y relaciones internacionales con éxito.

Marcas: se refiere a la información exterior que debe incluir el embalaje de la carga.

***Market*:** mercado.

Mercancías: productos que se exportan o importan.

Objetivos específicos: es la información que se necesita para lograr el objetivo general,

por ejemplo: identificar el mercado meta, conocer gustos y preferencias del mercado meta y determinar los canales de distribución, entre otros.

Objetivos generales: es lo que se pretende lograr una vez terminada la investigación, por ejemplo, establecer la aceptación del producto en un determinado país. Los objetivos se redactan con verbos en infinitivo y buscan ampliar el conocimiento.

Precio unitario: precio individual de los productos.

Producto: nombre del bien u objeto de importación o exportación.

***Segmentation*:** segmentación.

Tasa de cambio: tasa de cambio con que se liquida la moneda facturada a pesos colombianos.

Vendedor: es quien realiza el proceso de exportar.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Bahamón, J. (2003). *Construcción de indicadores de gestión bajo el enfoque de sistemas*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.icesi.edu.co
- Baptiste, Y. (s.f.). *Useful expressions.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://yvanbaptiste.pagesperso-orange.fr
- Bhasin, H. (2016). *8 steps for the success of a marketing plan.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.marketing91.com/
- Colectivo de autores. (2010). *Mercadotecnia*. México, México D.F.: Editorial B-Pro México.
- Creative Commons. (s.f.). *Licencias*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://co.creativecommons.org
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2015). *Guía para la construcción de indicadores de gestión*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://www.funcionpublica.gov.co
- Dimitri, R. y Rodríguez, S. (2005). *Planeación estratégica*. Córdoba, Colombia: El Cid

Editor.

- Drive your success. (s.f.). *Market share projection tips for small business*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.driveyoursuccess.com/
- Escudero, M. (s.f.). *Marketing en la actividad comercial*. Madrid, España: EDITEX.
- Fernández, R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fernández, R. (2009). *Segmentación de mercados*. (3ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fisher, L. y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. (4ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill.
- Guinart, J. (2004). Indicadores de gestión para las entidades públicas. *Revista de Administración Pública, 110*(2), 315-334.
- Kerin, R. (2014). *Marketing*. (11ª ed.). México, México D.F: McGraw Hill Interamericana Editores.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. (8ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Kotler, P. y Keller, P. (2012). *Dirección de marketing*. (14ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Ledesma, C. y Domínguez, M. (2004). *Consorcios de exportación: el despegue regional Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.
- Lerma, A. y Márquez, E. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional.* México, México D.F.: Cengage Learning.
- Limas, S. (2012). *Marketing empresarial*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Maddala, G. y Miller, E. (2005). *Microeconomía*. México, México, D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Minervini, N. (2002). *La ingeniería de la exportación: herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Moreno, A. (s.f.). *Caso Global Country*. Armenia, Colombia: Autor.

- Moreno, J. (1995). *Marketing internacional: contenido, políticas y estrategias exitosas*. (2ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Macchi Group Editor, S.A.
- Oshima, A. y Hogue A. (2006). *Writing academic English*. Nueva York, Estados Unidos: Pearson Education Inc.
- Palacios, L. (2009). *Dirección estratégica.* Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- ProColombia. (2016) *¿Cómo desarrollar Plan Exportador?* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.procolombia.co/
- ProColombia. (2016). *Guía para exportar servicios*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colombiaexportaservicios.co/
- RAE. (2016). *Estrategia*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://dle.rae.es
- Rojas, M. y Medina, L. (2011). *Planeación estratégica: fundamentos y casos*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Ruibal, A. (1994). *Gestión logística de la Distribución Física Internacional.* Madrid, España: Editorial Norma.
- Sahui, J. (2008). *Factores que influyen en la conducta del consumidor*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colparmex.org/
- Santesmases, M. (2012). *Marketing: conceptos y estrategias.* (6ª ed.). Madrid, España: Larousse - Ediciones Pirámide.
- Stanton, W. (2007). *Fundamentos de marketing*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- USU Libraries Reference Service Department. (s.f.). *How to create a concept map.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://library.usu.edu
- Velasco, E. (1994). *El precio*. México, México D.F.: McGraw Hill.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Junio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 14

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Evaluación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.	Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101005-03: Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión,	**210101005:** Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.

según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo. **210101005-04:** Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.	
210101033-02: Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa. **210101033-03:** Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101033-04:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas	**210101033:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.	
210301029-01: Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.	**210301029:** Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.
260101004-02: Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.	**260101004:** Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.
240201501-07: Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
240201502-08: Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	356 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En la era de la globalización, Colombia necesita transformarse y diversificar su producción para expandir su economía a nivel global, es por esto que el SENA ofrece la oportunidad de capacitar tecnólogos en negocios internacionales, para que desarrollen planes de negocios que proyecten los productos y los servicios del país a los mercados internacionales, facilitando el comercio y aumentando la competitividad.

Con esta actividad de aprendizaje se busca contextualizar las gestiones de evaluación que se deben utilizar para llevar a cabo los procesos de importación o exportación, de igual manera, la optimización en la contratación de intermediarios dentro de la negociación internacional. Para ello, es necesario entender como los seguros, los servicios portuarios, aduaneros, los servicios bancarios, el manejo de divisas y conversión, los tipos de cambio, entre otros aspectos, tienen implicaciones que permiten un conocimiento amplio en los procesos que se deben realizar.

Por lo tanto, se enfoca en evaluar la gestión de la empresa, lo cual implica valorar los resultados obtenidos, su impacto frente a las metas propuestas identificando en dónde y cuáles fueron las fortalezas y debilidades dentro de su ejecución, con el fin de llevar a cabo las acciones correctivas y preventivas para poder continuar con el proceso de mejoramiento. El objeto principal es evaluar los aciertos y errores presentados en los sistemas de talento humano, de canales de distribución, los servicios financieros y bancarios con respecto a las políticas de la empresa.

Por otra parte, contar con las habilidades requeridas en inglés representa una ventaja y hace más fácil el proceso en caso que el idioma a usar para dichas actividades sea ese o en caso de que la bibliografía o los textos a consultar estén escritos en el idioma inglés. Para esta actividad de aprendizaje, se adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en el momento que tenga que participar en una actividad evaluativa de los procesos antes realizados y además presentar soluciones y discutir en inglés acerca de ellas, para realizar planes de mejoramiento siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 356 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Importancia del emprendimiento**

Para dar inicio a este proceso de aprendizaje, analice y reflexione sobre lo siguiente:

> La importancia de contar con un espíritu emprendedor radica fundamentalmente en la ambición de progresar, tener éxito y un constante crecimiento, que se puede reflejar tanto en las ganancias o ingresos como en los campos o mercados que abarca la compañía, teniendo en cuenta un análisis del mercado y sobre todo el uso de los conocimientos y la formación profesional.
>
> Además de aplicar lo que hemos aprendido durante toda nuestra vida, lo ideal es tener un espíritu creativo, la capacidad de poder generar en forma constante nuevos recursos y tener siempre ganas de progresar, además de saber escuchar y aceptar las opiniones y críticas constructivas del sector en el cual tenemos aplicación. (Dahil, 2015)

- ¿Considera importante tener espíritu emprendedor para generar empresa en nuestro país?
- ¿Cree que para desempeñarse como tecnólogo en negociación internacional se requiere tener espíritu emprendedor?
- ¿Considera que como tecnólogo en negociación internacional puede ser generador de empresa en el futuro?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la

Actividad de aprendizaje 14, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Evaluar el negocio**

Con el fin de contextualizarlo sobre la importancia de conocer los instrumentos de evaluación según las diferentes áreas de funcionamiento de una empresa, dé lectura al siguiente artículo:

¿Cómo evaluar si un negocio va a funcionar o va a ser rentable?

Cuando se está ante el deseo de iniciar un determinado negocio o proyecto, es prudente evaluarlo desde todas las perspectivas posibles. Por ejemplo, todos sabemos que las principales áreas o departamentos de una compañía son: mercadeo o comercial, producción u operativa, administrativa, jurídica y financiera.

Según lo anterior, el proyecto se debe evaluar mínimo desde dichas áreas, determinando su viabilidad en cada uno de estos aspectos. La investigación de mercados es la práctica precisa para evaluar el negocio desde el punto de vista comercial.

En el aspecto de producción u operativo, se debe analizar cómo se fabricaría o cómo se comercializaría el producto, también cómo se prestaría el servicio según el objeto social de la empresa.

En cuanto al aspecto administrativo, se vislumbran los recursos que se deben poner a disposición del negocio, tales como la infraestructura, la tecnología y el más importante el talento humano.

En tanto, en lo jurídico, se debe evaluar el marco legal que rige al sector al cual pertenecerá la empresa.

Por otra parte, en el aspecto financiero se evalúa la viabilidad económica, la cual (sin decir que los otros aspectos no sean importantes), podemos afirmar que es la que define la puesta en marcha definitiva del proyecto.

Si se evalúan estos cinco aspectos de una forma ecuánime, el nivel de riesgo que corre el emprendedor se disminuirá**,** ya que existirán unos estudios estimados y proyectados que pretendan reflejar el probable comportamiento de la empresa, dada una situación de mercado, una coyuntura económica y unos recursos disponibles. (Monroy, s.f.)

Con base en esta lectura y teniendo en cuenta sus conocimientos previos sobre el tema, reflexione acerca del siguiente interrogante:

¿Cuáles serían las herramientas apropiadas a utilizar para realizar la evaluación de cada una de las áreas mencionadas en el artículo?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 14, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual serán indicados por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"***

Para un profesional en cualquier campo de acción es necesario usar el inglés como herramienta de comunicación de sus ideas y apreciaciones, acerca de un proceso de gestión en un negocio en el cual tiene directa participación.

Con esta evidencia, adquirirá el vocabulario, las estructuras gramaticales y las frases para que pueda desenvolverse con fluidez y coherencia oral en inglés al momento de participar en una actividad evaluativa de los procesos, además de presentar soluciones y

discutir acerca de ellas para realizar planes de mejoramiento, siempre en beneficio de la compañía de la cual haga parte.

Según lo anterior, para desarrollar esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***Presenting and improvement plan***, además del material complementario ***Improving business processes***.

Posterior a estas lecturas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, desarrolle en un documento los siguientes puntos:

1. Elabore un diálogo en inglés de dos personas, en el cual evalúe el proceso de gestión de la empresa en la que trabaja, o de una empresa que conozca, para hacerlo tenga en cuenta lo siguiente:

   - Utilizar el presente perfecto al hablar de los procesos que se han implementado.
   - Usar los condicionales, con el fin de plantear algunas modificaciones y actividades a implementar para el mejoramiento de procesos.
   - Incluir preguntas de información *(Wh questions)* en las que un hablante pregunta y el otro responde.
   - Representar el diálogo de manera gráfica usando caricaturas y nombres para los personajes.

2. Realice un glosario de términos basado en el material complementario mencionado, con los términos que le hayan sido útiles en la creación del diálogo, este debe estar compuesto del término y su definición en inglés; si lo considera necesario, puede utilizar el diccionario monolingüe *online* de su preferencia.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"*. **Total horas: 30, 6(D) y 24(I)**.

- **Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano**

Las empresas deben realizar un seguimiento continuo a la gestión del talento humano y esto se ha convertido cada vez más en una práctica frecuente, más allá de que sea una

metodología de medición de resultados, lo interesante es que las personas buscan llegar a concretar los objetivos que la empresa les asigna y con esto, colaborar al beneficio global de toda la organización trabajando en equipo, generándole a la empresa una importante ventaja competitiva.

Por lo anterior, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, adicionalmente tenga en cuenta la **Evidencia 2: Informe "Análisis de cargos Colfrutik"** que se encuentra ubicada en la actividad de aprendizaje 9, donde se planteaba un estudio de caso de la empresa Colfrutik; retome los tres (3) cargos a los cuales se les realizó el análisis y para ellos, a través de un documento establezca lo siguiente:

- Áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales a las cuales se les hará el seguimiento.
- Comportamientos específicos que pueden ayudar o crear dificultad para alcanzar los objetivos de este seguimiento.
- Información requerida de cada funcionario, dependiendo del cargo.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano. **Total horas: 35, 6(D) y 29(I)**.

- **Evidencia 3: Informe "Resultados financieros"**

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o de una unidad evaluada, además de su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a las que se haga cargo, para poder desarrollar su objeto social.

En la presente evidencia se revisará el comportamiento de la empresa Colfrutik, a través del análisis de los estados financieros, de diferentes períodos contables y de la utilización de indicadores financieros.

Para desarrollar esta evidencia es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**,

además del siguiente material complementario:

- Análisis y planeación financieros.
- Contabilidad básica e indicadores financieros.
- La empresa ante la inflación y la devaluación.

Posterior a estas lecturas, descargue el archivo en Excel llamado **Estados financieros empresa Colfrutik**, que encuentra adjunto a la evidencia descargable, el cual contiene cuatro pestañas:

- Pestaña 1: Balance año 1.
- Pestaña 2: Estado de resultados año 1.
- Pestaña 3: Balance año 2.
- Pestaña 4: Estado de resultados año 2.

Con esa información ayúdele a Carol, propietaria de la empresa Colfrutik, a presentar un informe de los estados financieros de la empresa ante la junta directiva, donde refleje las indicaciones que encuentra en la evidencia descargable.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe los archivos (el archivo en Excel y el informe) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 3: Informe "Resultados financieros". **Total horas: 70, 10(D) y 60(I)**.

- **Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio"**

La presentación de la declaración de cambio, acredita la negociación o transferencia de las divisas, para efectuar el pago o el reintegro a través de los Intermediarios del Mercado Cambiario (IMC), o de las cuentas de compensación por parte del representante legal apoderado del titular de la operación de cambio.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca qué incluye una declaración de cambio, por lo que es relevante que lea y analice previamente el

material de formación denominado **Evaluación del proceso de negociación internacional**, específicamente el tema **El régimen cambiario**, además del siguiente material complementario:

- Circular reglamentaria externa-DCIN-83.
- Declaración de cambio por importaciones de bienes.
- Declaración de cambio por importaciones de bienes – formulario No. 1.
- Declaración de cambio por exportaciones de bienes.
- Declaración de cambio por exportaciones de bienes – formulario No. 2.
- Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes.

Posterior a estas consultas y tomando como referencia el producto o servicio previamente seleccionado en la actividad de aprendizaje 1, **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y con el grupo de trabajo con el cual viene desarrollando algunas evidencias, elaboren la declaración de cambio por importación de bienes para el producto o servicio a exportar seleccionado, en la que incluya los siguientes puntos:

1. Identificación de la declaración.
2. Identificación de la declaración de cambio anterior.
3. Identificación del importador.
4. Descripción de la operación.
5. Identificación del declarante.
6. Información documentos de importación.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la declaración de cambio por importación de bienes, en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio". **Total horas: 40, 8(D) y 32(I)**.

- **Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan"***

Aprender la habilidad de hacer presentaciones efectivas, no solamente es útil para hablar en público y dar presentaciones formales, sino también esencial en conversaciones donde el hablante quiera comunicar claramente sus ideas y convencer a otros de que esas ideas y propósitos valen la pena y merecen ser tomadas a consideración.

Cuando se hace una presentación oral es importante tener las ideas claras y seguir un orden para que la audiencia pueda seguir y entender lo que usted está diciendo, por ello en esta evidencia debe realizar un plan de mejoramiento para el proceso de gestión que evaluó en la **Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service"*** de esta guía de aprendizaje.

Para cumplir con el propósito de esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***Presenting and improvement plan***, especialmente los siguientes temas:

- ***Past simple,*** para describir los problemas hallados en la evaluación.
- ***Future tense***, para que presente las soluciones a futuro.

Y el subtema, ***Presentations: language expert***, para identificar las frases a utilizar en una presentación oral, además del siguiente material complementario:

- *Oral presentation skills*.
- *Business process improvement plan.*

Posterior a estas lecturas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Realice un plan de mejoramiento para el proceso de gestión que evaluó en la evidencia 1, ya mencionada.
2. Grabe en un video la presentación de su plan de mejoramiento, este debe tener una duración máxima de 10 minutos.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo con el plan de mejoramiento y el video o enlace del mismo, al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan"*. **Total horas: 16, 6(D) y 10(I)**.

- **Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios"**

El sistema financiero facilita el pago de bienes y servicios y de esta manera, el comercio e intercambio entre personas, empresas y países, que son las encargadas de proporcionar la liquidez que necesita la economía para continuar con su crecimiento. Es de gran importancia que cada tipo de producto y/o servicio que se ofrece logre satisfacer adecuadamente a los clientes y les dé la posibilidad de realizar transacciones o pagos de manera rápida y eficaz sin correr mayores riesgos.

Para desarrollar esta evidencia, a través de un documento desarrolle lo siguiente:

1. Identifique tres (3) entidades financieras en Colombia que puedan ofrecer línea de crédito para financiar su operación de exportación del producto o servicio seleccionado con anterioridad.

2. Mencione por cada una de las entidades financieras la siguiente información:

   - Descripción de la línea de financiamiento.
   - Beneficios para la empresa.
   - Requisitos.
   - Plazo de financiación.
   - Tasas de interés.
   - Tiempo de trámite para aprobación de financiación.

3. Desarrolle la matriz de comparación que encuentra en la evidencia descargable.

4. De acuerdo con los resultados que arroje la matriz de comparación, analícelos,

seleccione la entidad financiera de mayor puntaje y explique por qué esa entidad financiera y su línea de crédito son la mejor alternativa para su operación de exportación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe los archivos (la matriz y el documento) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios". **Total horas: 40, 10(D) y 30(I)**.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño"**

Contar con un sistema de evaluación de desempeño le permite al área de recursos humanos de cualquier empresa u organización, evaluar sus procedimientos, por esto, requiere de un departamento bien conformado, con la capacidad de analizar en profundidad y determinar las causas de un alto o bajo desempeño en un puesto de trabajo.

Para desarrollar esta evidencia, tome como referencia el área de producción, el área comercial y el área administrativa de la empresa en la que trabaja, o de no ser así de una empresa que conozca y a la cual pueda tener acceso, luego seleccione para cada una de estas áreas, tres (3) cargos y para ellos realice lo siguiente:

- Defina cinco (5) indicadores de gestión que se orienten a la evaluación de desempeño del talento humano, en los cuales se especifique qué se busca medir y cuál es la meta o indicador de referencia según el área.

- Aplique el formato de evaluación de desempeño que encuentra en la evidencia descargable, para cada uno de los cargos elegidos.

- Analice los resultados obtenidos en dicha evaluación y diseñe una propuesta de

mejoramiento que incluya las acciones para mantener o mejorar el desempeño de dichos cargos; esta propuesta debe ser presentada con normas APA.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe los archivos (los formatos de evaluación y la propuesta) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño". **Total horas: 35, 5(D) y 30(I)**.

- **Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal"**

Los canales de comercialización y las líneas de distribución se definen de acuerdo con los lineamientos generales de operación y el plan estratégico de mercadeo. Teniendo en cuenta el material de formación y complementario analizado durante el desarrollo de esta actividad de aprendizaje y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento, desarrolle el cuadro de comportamiento y así evaluar el tipo de canal más conveniente para el producto o servicio seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y el país destino de la exportación, establecido en la actividad de aprendizaje 2 y con el que viene desarrollando algunas evidencias.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia, realice en un documento lo siguiente:

1. De acuerdo con la matriz de comportamiento vista en el material de formación, elabore el cuadro de comportamiento para revisar las distintas alternativas, asignando valores objetivos a cada alternativa.

2. El cuadro de comportamiento debe tener doble entrada, que permita evaluar los siguientes elementos:

   - Funciones que deben cumplir los canales.

   - Puntuación en valores convencionales puede ser de 0 a 10, del comportamiento de cada una de las alternativas de los canales.

   - Probabilidad subjetiva de presentación del comportamiento calificado con base al juicio, experiencia o información disponible del analista; esta probabilidad es particular en cada alternativa, por lo tanto al no ser excluyente su totalización no debe dar 1.

- Valor esperado de cada alternativa, que resultará del producto de la calificación (b) por su probabilidad subjetiva (c).

- La suma de los valores esperados de cada alternativa será el barómetro de decisión a utilizar.

3. Elabore una conclusión para cada uno de los resultados que arrojó el cuadro de comportamiento.

4. Con base en los lineamientos generales desarrollados en la actividad de aprendizaje 3, **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**, explique cuál canal es el que más beneficia al producto o servicio seleccionado.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal". **Total horas: 40, 8(D) y 32(I)**.

- **Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"***

El propósito de esta evidencia es transferir y demostrar todo lo aprendido sobre el idioma inglés en este programa de formación, ya que se considera que está en la capacidad de comunicar sus ideas y sustentar opiniones en este idioma, de una manera fluida, con estructura gramatical, vocabulario correcto y coherente.

Con el fin de dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, realice lo siguiente:

- En la sesión virtual ***"Supporting your improvement plan for your product or service"***, sustente en inglés, ante su instructor y grupo de compañeros, su plan de mejoramiento para el proceso de gestión, que realizó en la evidencia 5 de esta guía de aprendizaje. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

- De las sustentaciones de los demás compañeros, elabore un documento con el resumen en inglés de los dos (2) planes que más le hayan llamado la atención.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"*. **Total horas: 10, 2(D) y 8(I)**.

- **Evidencia 10: Estudio de caso "Riesgo de rechazo a exportaciones"**

Para finalizar esta actividad de aprendizaje y después de haber trabajado en los diferentes temas relacionados con importación y exportación, es el momento de demostrar todo lo aprendido sobre el tema durante este programa de formación.

Es importarte recordar que los exportadores deben tener presente que para incursionar en los mercados internacionales, se debe cumplir con los requerimientos tanto del país del cual se exporta, como del país destino y del comprador, ya que de lo contrario el producto será rechazado, incurriendo en costos por pérdidas de productos y deterioro de la imagen en el exterior.

Por lo anterior para desarrollar esta evidencia, realice lo siguiente:

- Lea y analice el caso que se encuentra adjunto a la evidencia descargable denominado **El riesgo de los rechazos a las exportaciones**.

- Posterior al análisis de este caso, resuelva en un documento los siguientes puntos:

  - Enumere ¿Qué anomalías se han presentado durante el proceso de la exportación de frutas y vino de Chile, a los mercados europeos y a qué área de la empresa pertenecen?

  - ¿Qué consecuencias pueden traer estas anomalías a las exportaciones de Chile?

  - Mencione las autoridades competentes encargadas de la fiscalización de la salida de los productos y sus funciones específicas.

  - ¿Qué acciones de mejora se deben implementar en este caso para evitar rechazos de productos en los mercados internacionales?

  - Finalmente describa las acciones que implementará con respecto a su producto o servicio para evitar algún tipo de rechazo en la exportación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Evaluación / Actividad de aprendizaje 14: Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional / Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I)**.

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 3: Informe “Resultados financieros”.	Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera, y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de conocimiento: Evidencia 4: Ejercicio práctico “Declaración de cambio”.	• Realiza los reembolsos y reintegros teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con los tratados entre países, basado en las políticas fijadas por la organización. • Elabora las declaraciones de cambio con las monedas y/o divisas utilizadas teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	• Soporta los pagos y cobros en divisas con los documentos requeridos ante las autoridades competentes en las fechas establecidas, de acuerdo con las normas legales vigentes, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 5: *Video "Presenting orally a business process improvement plan".*	• Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Sostiene una conversación con naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: Evidencia 9: Sesión virtual *"Supporting your improvement plan for your product or service"*.	• Explica y defiende sus opiniones técnicas en un debate, utilizando expresiones en inglés. • Puede interactuar fácil y espontáneamente con hablantes nativos. • Sostiene una conversación con	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.

	naturalidad, fluidez y eficacia, incluso sobre temas especializados de su profesión.	
Evidencia de producto: Evidencia 1: *Dialogue "Evaluating product and service".*	Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.	**Lista de verificación:** Diálogo.
Evidencia de producto: Evidencia 2: Seguimiento a la gestión del talento humano.	Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas para el diseño de las pruebas objetivas y proyectivas utilizadas en la organización que permitan monitorear y hacer seguimiento, de acuerdo a las actividades programadas.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de producto: Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios".	• Evalúa los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes y las políticas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Matriz.

	• Identifica las líneas de financiación bancarias para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 7: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño".	Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño, de acuerdo con los estándares y normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos, analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano.	**Lista de verificación:** Propuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 8: Cuadro de comportamiento "Evaluación del canal".	• Evalúa la intensidad de distribución, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades de los mismos; los canales de distribución son elegidos de acuerdo con la frecuencia en los pedidos, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos. • Define los canales de comercialización y las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y	**Lista de verificación:** Cuadro de comportamiento.

	plan estratégico de mercadeo.	
Evidencia de producto: Evidencia 10: Estudio de caso “Riesgo de rechazo a exportaciones”.	• Presenta a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas, basado en las normas legales establecidas y ajustadas a las políticas fijadas por la organización. • Efectúa los procesos de los requerimientos de las autoridades competentes, de acuerdo con las normas nacionales vigentes teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados.	356					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aceptación bancaria: operación comercial mediante la cual el vendedor o beneficiario, ve garantizada su transacción comercial por una entidad financiera, aceptante, y el pago de una letra de cambio girada por el comprador, para responder por las mercancías adquiridas. Además, la entidad financiera se compromete a pagar la letra a su vencimiento.

Amortización: en los préstamos hace referencia a la devolución del capital por parte del prestatario o persona que ha solicitado el préstamo, ya sea mediante el pago periódico de las cuotas o mediante pagos extraordinarios como la amortización anticipada. En relación con una inversión en valores de renta fija, consiste en la devolución de la cantidad invertida inicialmente, aunque también pueden amortizarse acciones.

Apalancamiento financiero: se refiere al efecto que el endeudamiento tiene sobre la rentabilidad. En los mercados de valores, hace referencia al hecho de que con pequeñas cantidades de dinero puede realizarse una inversión, que se comporta como otra de un volumen muy superior.

Argument: argumento o razonamiento.

Bancoldex: es el banco de desarrollo empresarial y de comercio exterior de Colombia.

Bienes tangibles: son aquellos que literalmente se pueden tocar. Agrupan a los valores filatélicos y numismáticos, los documentos, libros antiguos, el arte, las antigüedades, entre otros.

Briefly: brevemente.

Capital social: fondos propios de una sociedad que proceden de las aportaciones de los accionistas. La participación en el capital social de una empresa otorga a los inversores derechos en el reparto de beneficios, derechos de suscripción preferente en ampliaciones de capital, derechos de asistencia y voto en las juntas generales de accionistas. Junto a las reservas y los beneficios no distribuidos, forman los recursos propios de la empresa que figuran en el pasivo del balance de cada sociedad.

Carta de crédito: promesa a un tercero por parte de un banco u otro emisor, de realizar un pago en nombre de un cliente de conformidad con ciertas condiciones específicas.

Clause: oración.

Concern: preocupación.

Conditional sentence: oración condicional.

Dividendo: parte del beneficio de una compañía que se reparte entre los accionistas; constituye la remuneración que recibe el accionista por ser propietario de la sociedad. La cantidad de dividendo es variable según los resultados que la empresa obtiene en cada ejercicio. Junto a las posibles plusvalías obtenidas por la revalorización de la acción, el dividendo es la principal fuente de rentabilidad de las acciones.

Divisa: medio de pago internacional representado por una moneda extranjera, emergente de los créditos que un país tiene contra otro por el suministro de mercancías, capitales, servicios o por las autorizaciones que este le haya conferido para efectuar pagos.

Drawback: inconveniente.

Fecha de amortización: momento fijado para la cancelación parcial o total de un préstamo. También es la fecha en la que el titular de un valor de renta fija ya no tiene derecho a recibir ningún pago más de intereses; en esa fecha sí recibe el valor nominal del título, es decir, recupera el capital invertido.

Future progressive: futuro progresivo.

Medios de pago: instrumentos que le permiten al poseedor o usuario transferir fondos.

Overview: resumen.

Perhaps: quizá.

Persuade: persuadir.

Presentations: presentaciones.

Recap: recapitular o resumir.

Signpost: señal o letrero.

So far: hasta ahora.

Sum up: resumir.

Tactfully: discretamente.

Time adverbial: adverbio de tiempo.

Yet: aún.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Banco de la República. (2011a). *Circular reglamentaria externa DCIN 83.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011b). *Declaración de cambio por exportaciones de bienes.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011c). *Declaración de cambio por exportaciones de bienes-formulario No. 2*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011d). *Declaración de cambio por importaciones de bienes.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2011e). *Declaración de cambio por importaciones de bienes-formulario No. 1.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2013). *Tasa de cambio del peso colombiano*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco de la República. (2014). *Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f.). *Soluciones financieras*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.iadb.org/
- Banco Mundial. (s.f.). *Actividades*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.bancomundial.org/
- Banco Santander. (s.f.). *Medios de pago*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Bancoldex. (s.f.). *¿Qué es Bancoldex?* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://www.bancoldex.com/
- British Broadcasting Corporation. (s.f.). *Presentations: language expert*. Consultado el 15 de noviembre de 2016, en http://www.bbc.co.uk/learningenglish
- British Council. (s.f.). *Discussion.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en

http://learnenglishteens.britishcouncil.org

- British Council. (s.f.). *Past simple*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://learnenglish.britishcouncil.org
- British Council. (s.f.). *Present perfect.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://learnenglish.britishcouncil.org
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Medios de pago internacionales*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Cámara de Comercio de Medellín. (s.f.). *Contabilidad básica e indicadores financieros.* Medellín, Colombia: Autor.
- Chiavenato, I. (2008). *Gestión del talento humano*. McGraw Hill.
- Cunningham, S. y Moor, P. (2010). *Revision of question forms, cutting edge preintermediate.* Londres, Reino Unido: Editorial Longman.
- Dahil, G. (2015). *El espíritu emprendedor*. Autor.
- Decreto 1735. (1993. 2 de septiembre). *Ministerio de Hacienda y Crédito*, 1993, 2 de septiembre.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). *Inflación.* Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.dane.gov.co/
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (s.f.). *Preguntas frecuentes sobre el Índice de Precios al Consumidor*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.dane.gov.co/
- Department of finance & administration. (s.f.). *Business process improvement plan.* Autor.
- El Mercurio. (2011. 9 de agosto). El riesgo de los rechazos a las exportaciones. *Revista del campo*. Consultado el 22 de noviembre de 2016, en http://impresa.elmercurio.com/
- Fondo Monetario Internacional. (2015). *Datos básicos*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://www.imf.org/
- García, F. (s.f.). *Análisis financiero y control*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.javeriana.edu.co/

- González, R. (2011). *Negociación y compraventa internacional*. Madrid, España: Editorial CEP.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Education.
- Leandro, G. (s.f.). *La empresa ante la inflación y la devaluación*. Aula de economía.
- Mind Tools. (s.f.). *Improving business processes*. Autor.
- Monroy, M. (s.f.). *¿Cómo evaluar si un negocio va a funcionar o si va a ser rentable?* Bogotá, Colombia: Autor.
- Pixabay. (2013). *Dinámica financiera*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2014). *Indicadores*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016a). *Actividad comercial en Japón*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016b). *Hombre de negocios*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2015). *Medios de transporte*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Popo, F. (2015). *Evaluación de desempeño: oportunidad o amenaza*. Cali, Colombia: Autor.
- Purcell, (1983). *Cómo comprender las finanzas de una compañía*. Cali, Colombia: Editorial Norma.
- Rodríguez, M. (2007). *Evaluación de la eficiencia de los canales de ventas*. Autor.
- Schrampfer, B. y Hagen, S. (2009) *Understanding and using english grammar.* (3ª ed.). Londres, Reino Unido: Editorial Longman.
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (2012). *Análisis financiero*. Bogotá, Colombia: Autor.

- Storz, C. (2002). *Oral presentation skills.* Autor.
- Superintendencia de Sociedades. (s.f.). *Régimen cambiario*. Consultado el 21 de noviembre de 2016, en http://www.supersociedades.gov.co/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Lina María Camargo León
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Agosto de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

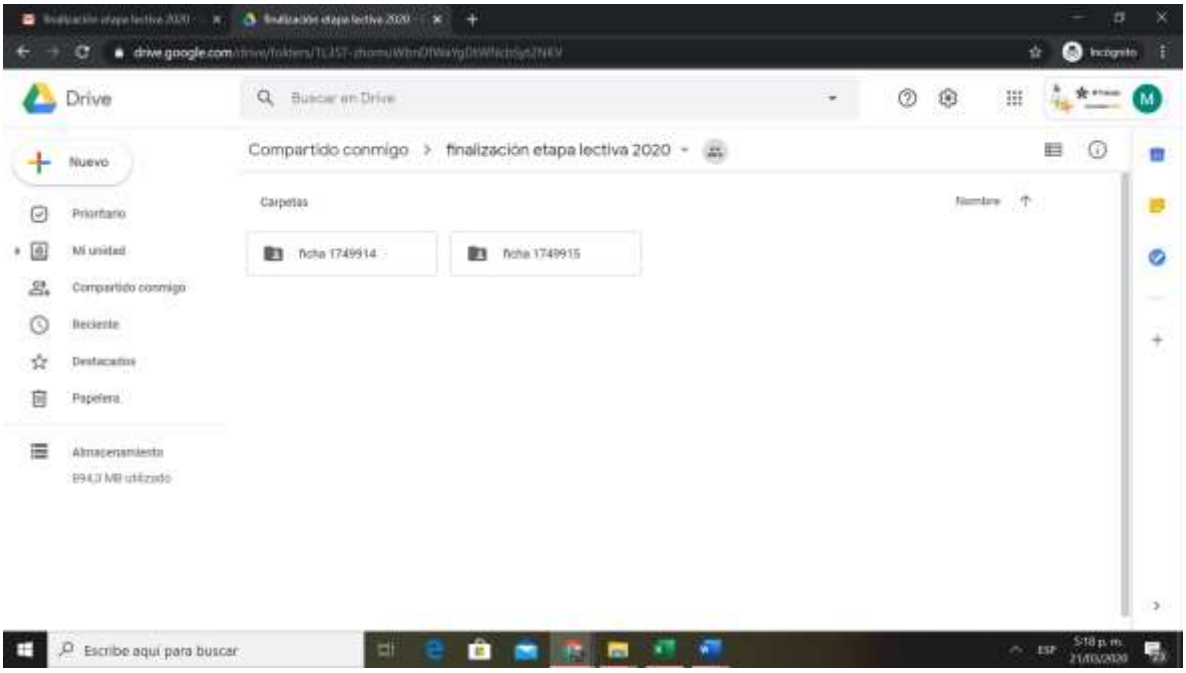
Asesora pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

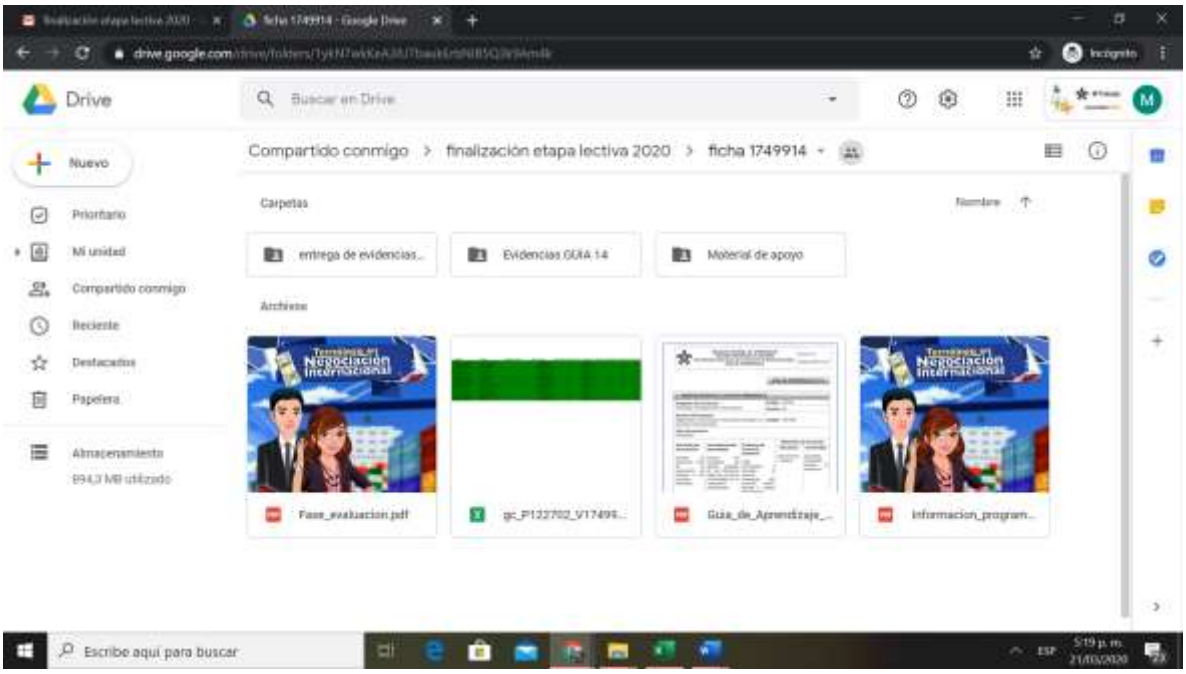
Guionistas
Leydi Johana Navarro Ríos
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

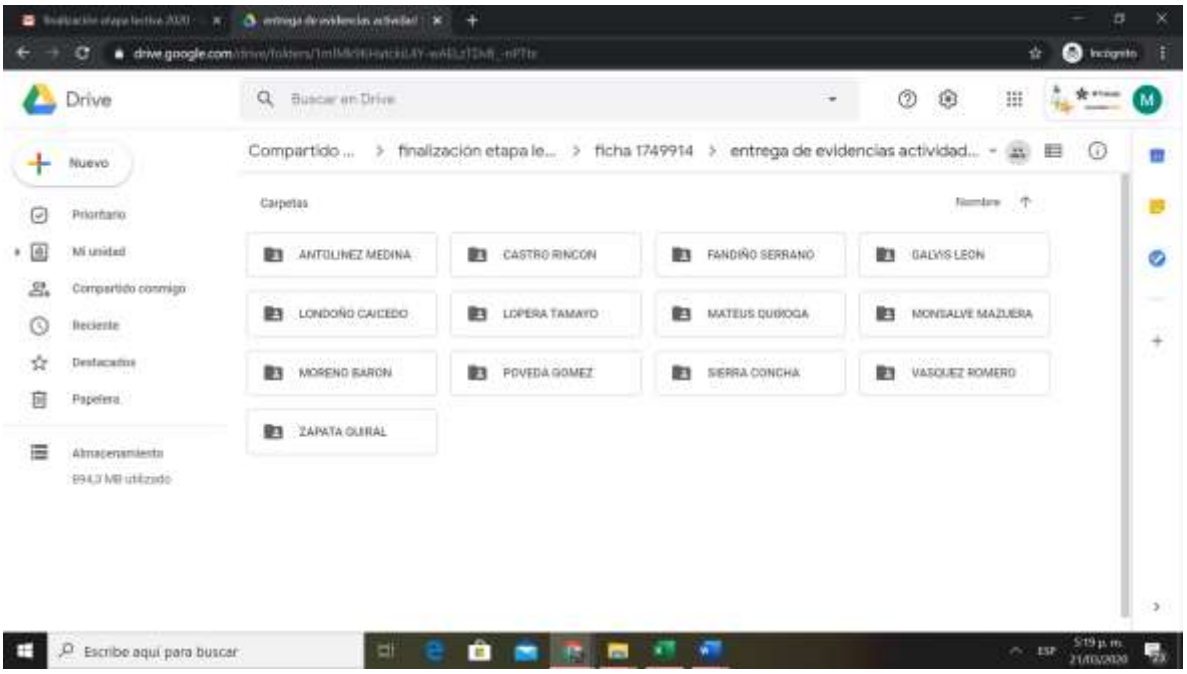
Rony Alejandro Pesca Bedoya
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Noviembre de 2016.

Drive creado para carge de evidencias – Fichas 1749914 / 1749915

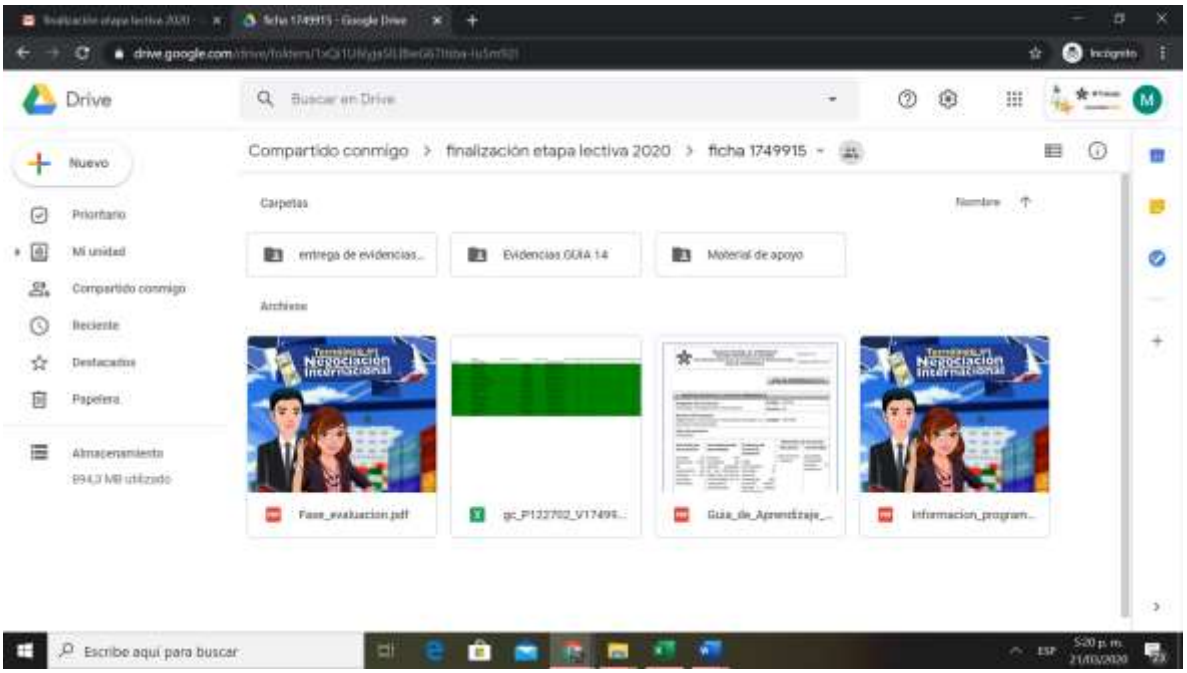
1749914

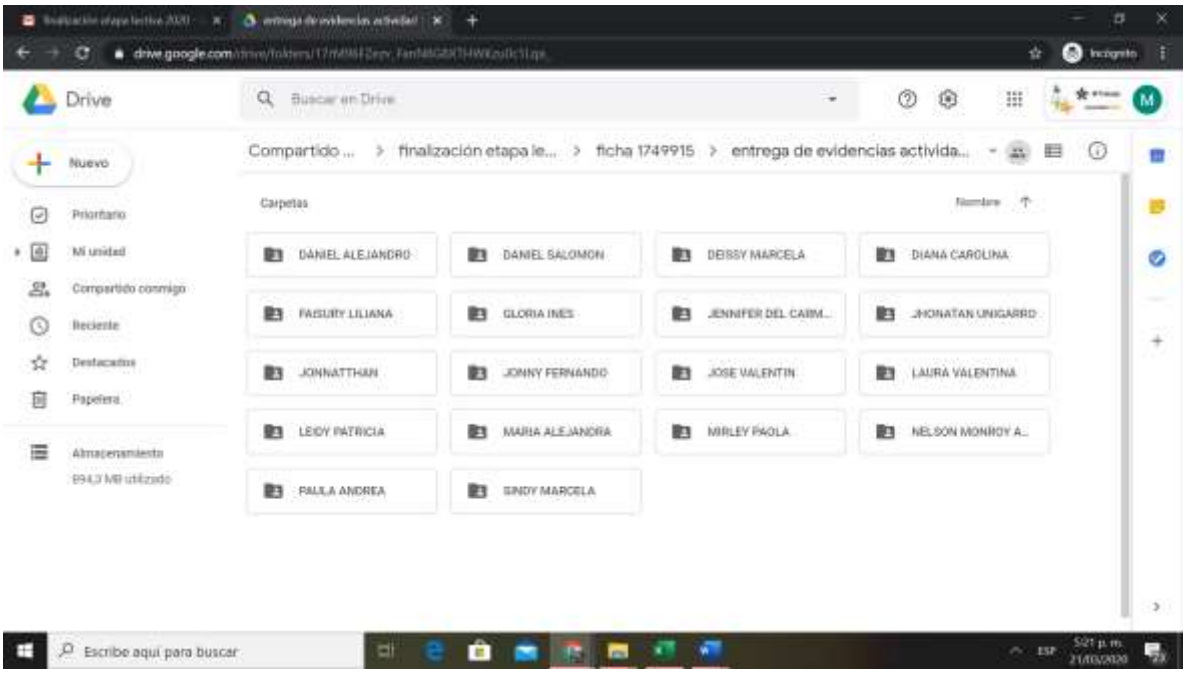





Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Prioritario
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
Compartido ... > finalización etapa le... > ficha 1749914 > entrega de evidencias actividad...
Carpetas
ANTOLINEZ MEDINA
CASTRO RINCON
FANDIÑO SERRANO
GALVIS LEON
LONDOÑO CAICEDO
LOPERA TAMAYO
MATEUS QUIROGA
MONSALVE MAZUERA
MORENO BARON
POVEDA GOMEZ
SIERRA CONCHA
VASQUEZ ROMERO
ZAPATA GUERAL
Escribe aquí para buscar

1749915


Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Prioritario
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
Compartido conmigo > finalización etapa lectiva 2020 > ficha 1749915
Carpetas
entrega de evidencias...
Evidencias GUIA 14
Material de apoyo
Archivos
Negociación Internacional
Pase_evaluacion.pdf
Guia_de_Aprendizaje_...
Informacion_program...
Escribe aquí para buscar


Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Prioritario
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
Compartido ...
finalización etapa le...
ficha 1749915
entrega de evidencias activida...
Carpetas
Nombre
DANIEL ALEJANDRO
DANIEL SALOMON
DEISSY MARCELA
DIANA CAROLINA
FAISURY LILIANA
GLORIA INES
JENNIFER DEL CARM...
JHONATAN UNIGARRO
JONNATTHAN
JONNY FERNANDO
JOSE VALENTIN
LAURA VALENTINA
LEIDY PATRICIA
MARIA ALEJANDRA
MIRLEY PAOLA
NELSON MONROY A...
PAULA ANDREA
SINDY MARCELA
Escribe aquí para buscar

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

FECHA INICIAL: 01/03/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749914 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1749915 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1966030 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	44,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 1803459 - GUIANZA TURISTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 1881908 - GUIANZA TURISTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONDUCIR GRUPOS EN RECORRIDOS DE CAMINATAS CUMPLIENDO EL PROGRAMA ESTABLECIDO. (EQUIVALE A LA NORMA NTSH 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS TURÍSTICOS DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LAS ACTIVIDADES DE GUIANZA A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LO CONTRATADO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR EL SERVICIO DE GUIANZA DE ACUERDO CON LO REQUERIDO POR EL USUARIO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.

ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.

CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.

DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.

DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.

GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.

GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.

RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA

REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 162,40

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: MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Marca temporal	Nombre completo	Programa de Formación	Hora de sesión
3/17/2020 20:36:01	Aldemar	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:36:33	Ana katherine Fierro Farfá	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:37:14	SAMUEL LEON RINCON	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:37:16	yuly angelica cardona hurt	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:38:36	Jeidy Juranny Aguilar Bart	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:39:18	Jeimy vargas gomez	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:47:34	María del pilar Contreras A	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 20:59:17	José Yesid Garzón Quinte	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:16:40	Jenny Paola Moreno Peña	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:18:26	Luz Angela Rodríguez Ara	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:20:06	Elsa Inés Cajamarca Lópe	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:20:38	Willian Riaño Rico	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:21:45	Saul Antonio Padua Rodri	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:22:16	Francisco Antonio Zea Be	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:25:12	angie jadedt torres	Guianza turística	8:30 PM
3/17/2020 21:28:54	Maria victoria ovalle	Guianza turística	8:30 PM

Correo electrónico	Número de teléfono	Comentarios
aldegarciagt@gmail.com	3138137082	
karilinmabel@gmail.com	3103101968	
samleori@yahoo.es	3138987314	GRACIAS
yacardona@unicolmayor.e	3214638012	ninguna
tereagu0308@hotmail.con	3132833411	
jeimyva@hotmail.com	3168678796	
happypily@gmail.com	3213673052	Gracias
jgarzonquintero@gmail.co	3002272693	
pao0320@hotmail.com	(310) 793-1611	
luzangelarodriguezaragon	3005200305	Muy funcional para desarrollar la guía
elsainescajamarcalopez@	3143521892	Excelente clase y explicación de la tematica - probler
willianriano51@gmail.com	3103105701	
paduasaul@gmail.com	3223299561	
z.iecot@gmail.com	3007651130	gracias
angiejadedtt2927@gmail.c	3172777786	
victoriaovalle2018@gmail	3157736321	Todo bien

natica del páramo de Santurbán

Marca temporal	Nombre Completo	No. de documento	Programa de Formacion
3/21/2020 8:18:19	Lisbeth Yesenia Muñoz Ar	1002595133	Guianza Turistica
3/21/2020 8:18:34	jorge alberto chacon mene	79957030	Guianza Turistica
3/21/2020 8:18:37	Gina Paola santamaría Rc	52473608	Guianza Turistica
3/21/2020 8:18:50	nubia baron vargas	35514054	Guianza Turistica
3/21/2020 8:19:45	Melisa Andrea Narváez Du	1014278535	Guianza Turistica
3/21/2020 8:19:49	Andrea Catalina Carrero T	1013674121	Guianza Turistica
3/21/2020 8:21:40	Laura julitza pinilla rivera	1000793226	Guianza Turistica
3/21/2020 8:29:08	MILTON DAVID MORENC	1012344931	Guianza Turistica
3/21/2020 9:13:20	Henry Alexander Olivos G	80233761	Guianza Turistica

Instructor a cargo	Correo electrónico	Número de teléfono	Comentarios
Mayra Sabogal	Lisbethriano@gmail.com	3162351638	
Mayra Sabogal	calachako@gmail.com	3194507125	
Mayra Sabogal	santapaola56@gmail.com	3204567667	
Mayra Sabogal	hitchavitatrip@gmail.com	3158968531	asistencia marzo 21
Mayra Sabogal	melanarvaez@gmail.com	3177468642	
Mayra Sabogal	accarrero1@misena.edu.c	3058199734	
Mayra Sabogal	lpinilla62@misena.edu.co	3125251952	
Mayra Sabogal	mdmoreno510@gmail.com		
Mayra Sabogal	alexolivos@gmail.com	3044599358	

Fecha del Reporte: 20/03/2020

Ficha de Caracterización: 1749914

Cógigo: 122702

Versión: 100

Denominación: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 28/08/2018

Fecha Fin: 28/08/2020

Modalidad de Formación: VIRTUAL

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1014208858	LEIDY MARCELA	SANTAMARIA HENAO
CC	1023957806	LOREN STEPHANY	VALERO CETINA
CC	1027955759	CARLOS MARIO	HERNANDEZ DIAZ
CC	1050170961	PAOLA ANDREA	ARIAS SORA
CC	1065831061	ALIX MERYAM	CHAPARRO JIMENEZ
CC	1072716663	GABRIELA DEL PILAR	POVEDA GOMEZ
CC	1099342946	RUDY STEFANY	MATEUS QUIROGA
CC	1120363218	YONIER	LONDOÑO CAICEDO
CC	1128384833	GERMAN FELIPE	LOPERA TAMAYO

CC	1214733472	BRAHIAN STIVEN	VASQUEZ ROMERO
CC	43153249	MARILUZ	ZAPATA GUIRAL
CC	79947846	EDWIN FREDY	GALVIS LEON
CC	94524913	VLADIMIR	MONSALVE MAZUERA

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
RETIRO VOLUNTARIO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Fecha del Reporte: 20/03/2020

Ficha de Caracterización: 1749915

Cógigo: 122702

Versión: 100

Denominación: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 28/08/2018

Fecha Fin: 28/08/2020

Modalidad de Formación: VIRTUAL

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1001273536	DANIEL SALOMON	CORTES RENDON
CC	1010234707	MARIA ALEJANDRA	ESPINOSA TRUJILLO
CC	1012357911	SINDY MARCELA	BERNAL CELIS
CC	1013650408	INGRID LORENA	MAYORGA TOVAR
CC	1014257624	FABIO ALEJANDRO	PINILLA RODRIGUEZ
CC	1017205474	ERNIE SEBASTIAN	RUIZ MENDOZA
CC	1020427317	JONNATTHAN	VILLA FRANCO
CC	1022329879	WALTER IVAN	CANO ORTIZ
CC	1037578967	LEIDY PATRICIA	RESTREPO GONZALEZ

CC	1040732289	ELIANA ANDREA	PUERTA
CC	1049640799	DEISY GISSELL	PAREDES SANCHEZ
CC	1083915453	JUAN DAVID	PEPICANO CAICEDO
CC	1085245473	DEISSY MARCELA	RODRIGUEZ GOMEZ
CC	1094507705	JENNIFER DEL CARMEN	ESCALANTE ALVAREZ
CC	1114833488	STEPHANY	OTALORA LENIS
CC	1116791624	JONNY FERNANDO	PEÑA OSTOS
CC	1117323439	NELSON	MONROY AMARO
CC	1121907914	GYNNA PAOLA	MOGOLLON ZABALA
CC	1122652950	FABIAN HUMBERTO	PARRADO ROJAS
CC	1124243335	JOSE VALENTIN	ARIAS CARLOS
CC	1128441837	LEIDY CAROLINA	VALLEJO VILLEGAS
CC	1128450266	PAULA ANDREA	RESTREPO MENDEZ
CC	1130620606	NATALY	CASTAÑO
CC	1140896231	ANGELICA LIZETH	GOMEZ PERTUZ
CC	31601156	FAISURY LILIANA	GARCIA GAMBOA
CC	39190871	GLORIA INES	ARIAS RESTREPO
CC	53091384	MIRLEY PAOLA	BARRAGAN PULECIO
CC	80093131	ANDRES FELIPE	TORRES ARIAS
CC	98360490	JHONATAN	UNIGARRO

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
RETIRO VOLUNTARIO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
RETIRO VOLUNTARIO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Fecha del Reporte: 23/03/2020

Ficha de Caracterización: 1881908

Cógigo: 634122

Versión: 1

Denominación: GUIANZA TURISTICA

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 22/04/2019

Fecha Fin: 22/04/2021

Modalidad de Formación: A DISTANCIA

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1019066117	JOSE YESID	GARZON QUINTERO
CC	1024587434	YULY ANGELICA	CARDONA HURTADO
CC	1026287608	JENNY PAOLA	MORENO PEÑA
CC	1026558281	ANA KATHERINE	FIERRO FARFAN
CC	11365865	ALDEMAR	GARCIA ZABALA
CC	19268106	WILLIAM	RIAÑO RICO

CC	51812334	MARIA VICTORIA	OVALLE BALAGUERA
CC	52033145	LUZ ANGELA	RODRIGUEZ ARAGON
CC	52074615	MARIA DEL PILAR	CONTRERAS ARIAS
CC	52243013	JEIMY	VARGAS GOMEZ
CC	52905062	JEIDY JURANNY	AGUILAR BARBOSA
CC	79536962	SAMUEL	LEON RINCON

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO

430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Fecha del Reporte: 20/03/2020

Ficha de Caracterización: 1966030

Cógigo: 122702

Versión: 100

Denominación: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 27/08/2019

Fecha Fin: 27/08/2021

Modalidad de Formación: VIRTUAL

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1000274197	BETSY GABRIELA	PEÑUELA CASALLAS
CC	1000399270	ERIKA JULIETH	PALACIO BEDOYA
TI	1001142001	PAULA ANDREA	VARGAS VARGAS
TI	1001142001	PAULA ANDREA	VARGAS VARGAS
CC	1001672604	JORGE LUIS	MENDOZA MEJIA
CC	1001672604	JORGE LUIS	MENDOZA MEJIA
CC	1004301790	WILLIAMS STIVEN	PLAZA VALENCIA

CC	1004301790	WILLIAMS STIVEN	PLAZA VALENCIA
CC	1007351562	XIMENA	MAHECHA ROA
CC	1014176714	YEFFERSON ROSENDO	ARANGO AREVALO
CC	1019116878	LAURA	VARGAS ESTEBAN
CC	1019116878	LAURA	VARGAS ESTEBAN
CC	1022993954	YENNY ALEJANDRA	MENDOZA SANTANA
CC	1022993954	YENNY ALEJANDRA	MENDOZA SANTANA
CC	1030587722	MARIA CAROLINA	GAVIRIA SALAZAR
CC	1030647421	LUIS ALEJANDRO	MOYA ARIZA
CC	1030647421	LUIS ALEJANDRO	MOYA ARIZA
CC	1032430376	FANNY ROSANA	RUIZ DIAZ
CC	1032430376	FANNY ROSANA	RUIZ DIAZ
CC	1049602698	YULI LILIANA	VILLAMIL SANABRIA
CC	1049602698	YULI LILIANA	VILLAMIL SANABRIA
CC	1050554024	MARLON ALONSO	SALGADO MONROY
CC	1050554024	MARLON ALONSO	SALGADO MONROY
CC	1051885878	ANGY LINA	GONZALEZ RAMOS

CC	1051885878	ANGY LINA	GONZALEZ RAMOS
CC	1052388297	FABIAN EDUARDO	DURAN SANDOVAL
CC	1052388297	FABIAN EDUARDO	DURAN SANDOVAL
CC	1067880958	ANDRES EDUARDO	MENDOZA MOLINA
CC	1067890336	JAIRO	PADILLA PATERNINA
CC	1073517156	JOSEPH STIVEN	RIAÑO SILVA
CC	1075656337	LINA JOHANA	AREVALO CARDENAS
CC	1075656337	LINA JOHANA	AREVALO CARDENAS
CC	1075873744	ZORAIDA INES	PULIDO PEÑA
CC	1113671355	JHONNY ALEJANDRO	BERNAL VALOIS
CC	1140859200	ORLANDO JUNIOR	MARTINEZ ACUÑA
CC	1140859200	ORLANDO JUNIOR	MARTINEZ ACUÑA
CC	1152457628	JORGE DANIEL	CIFUENTES SEPULVEDA
CC	1152457628	JORGE DANIEL	CIFUENTES SEPULVEDA
CC	52526140	ANA CECILIA	CAÑON RUIZ
CC	52526140	ANA CECILIA	CAÑON RUIZ
CC	52748705	MARITZA	BASTO GIRALDO

CC	52748705	MARITZA	BASTO GIRALDO

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

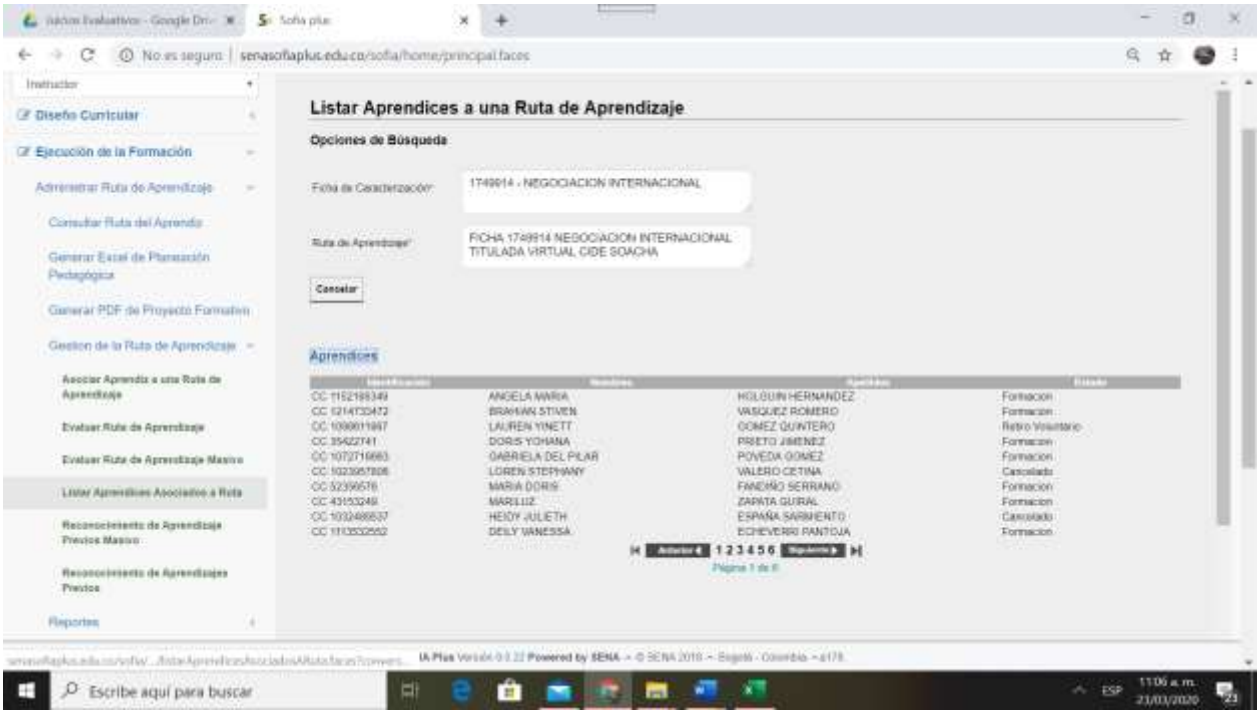
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

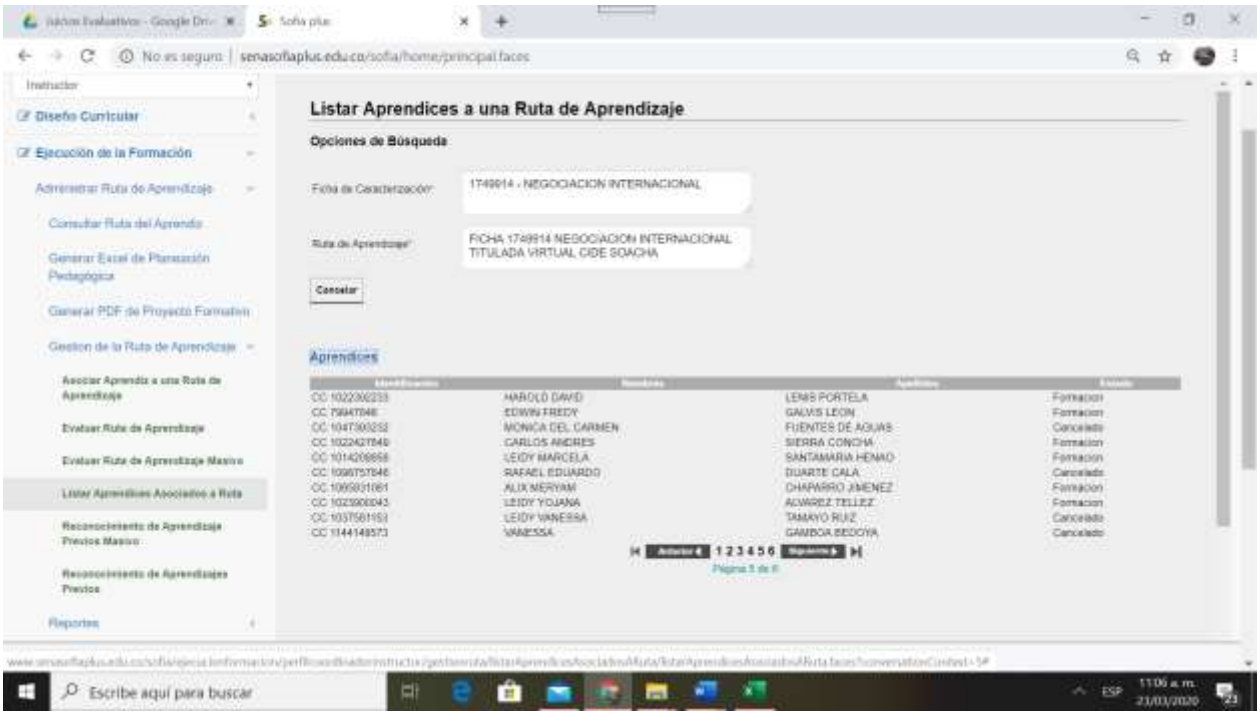
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

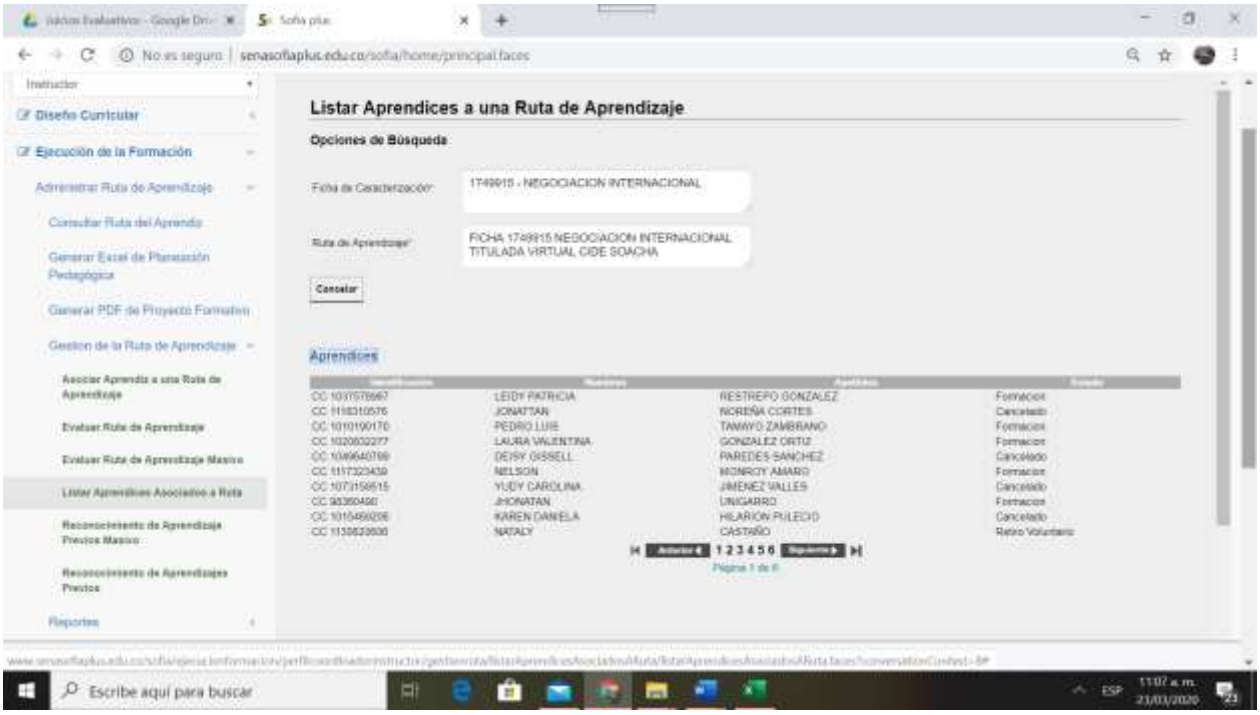
VERIFICACIÓN DE RUTA DE APRENDIZAJE

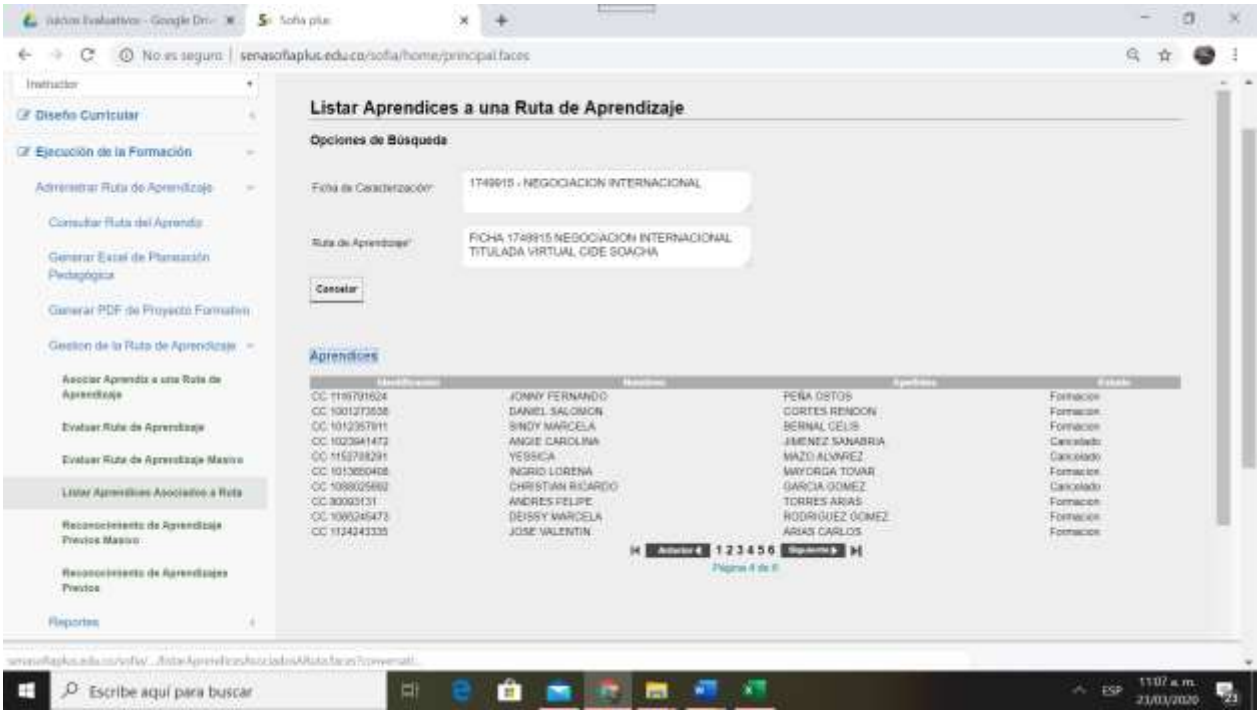
Ficha: 1749914



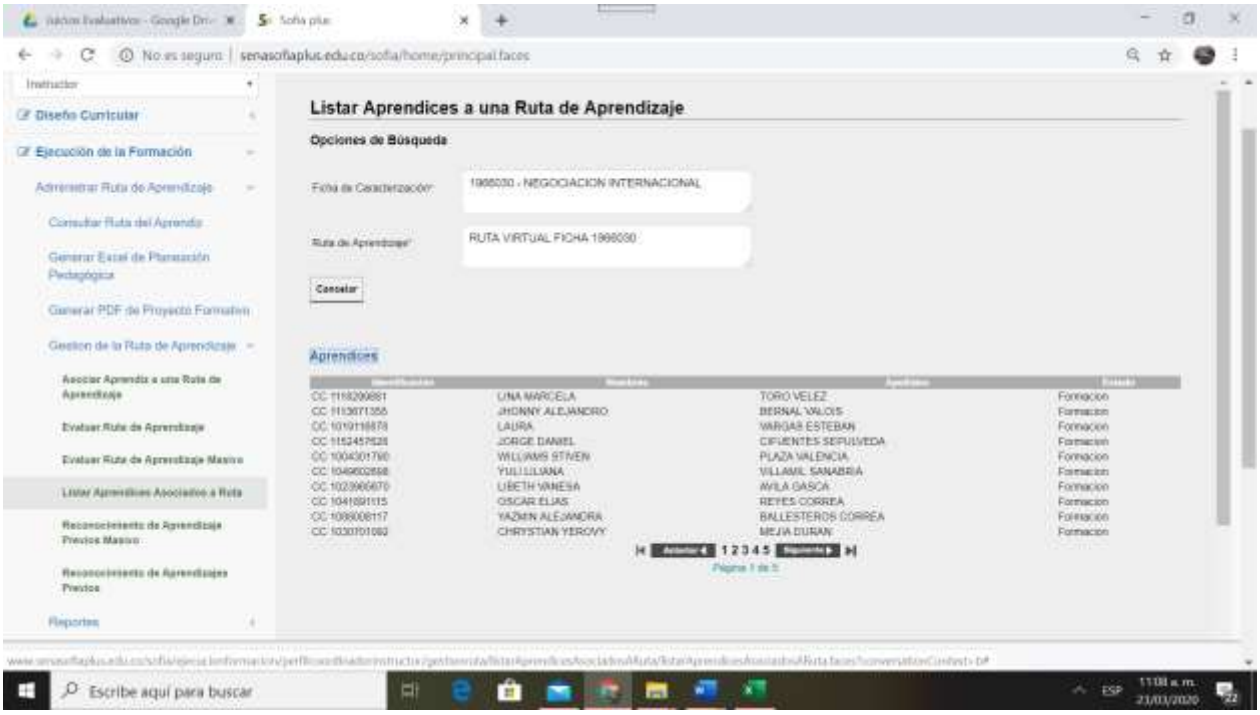


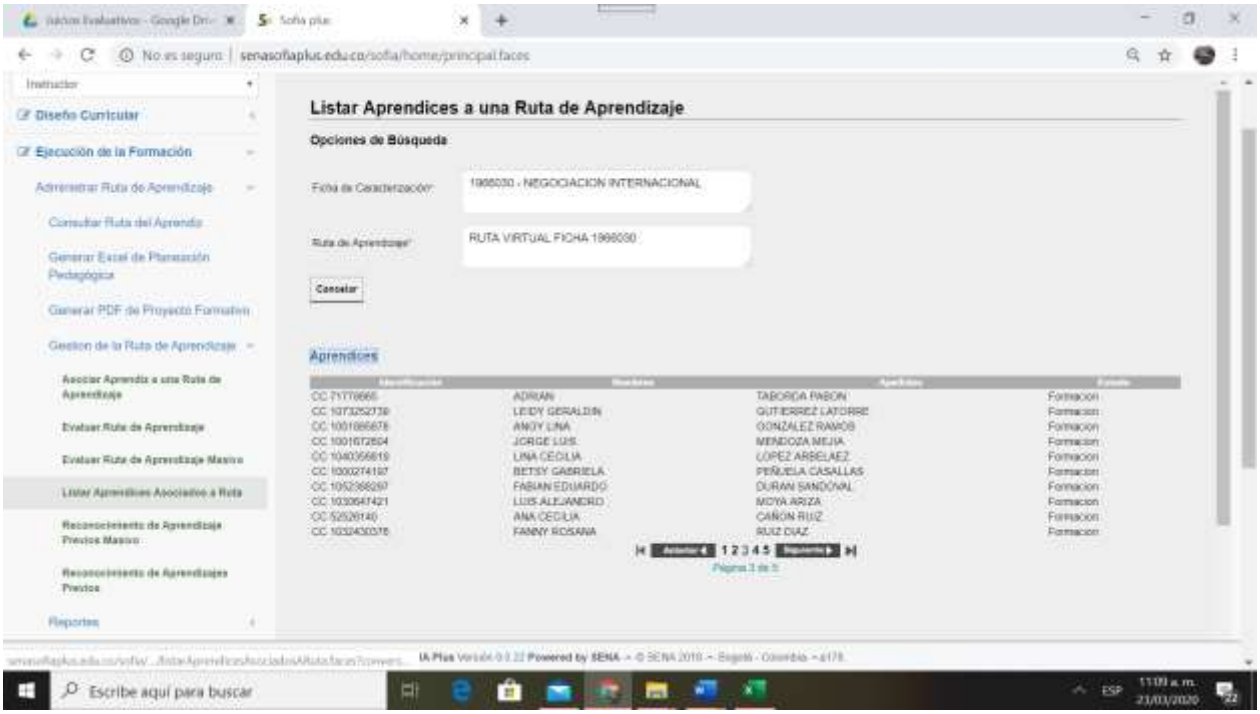
Ficha: 1749915



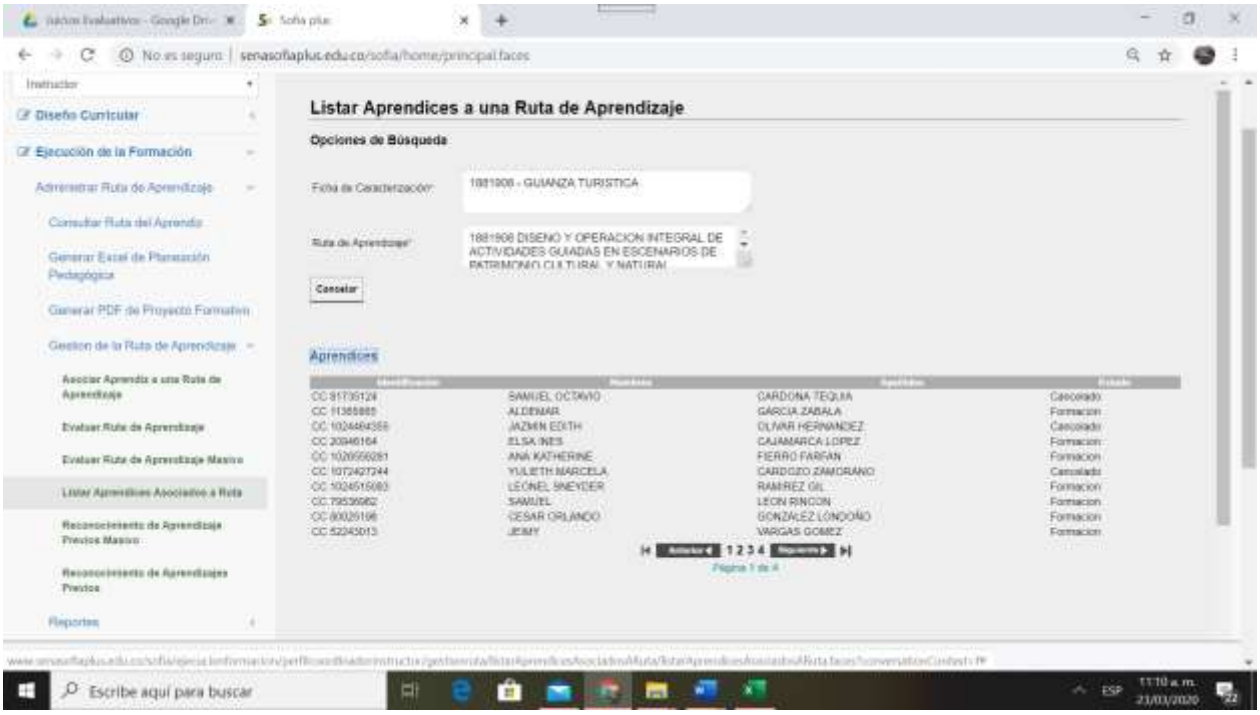


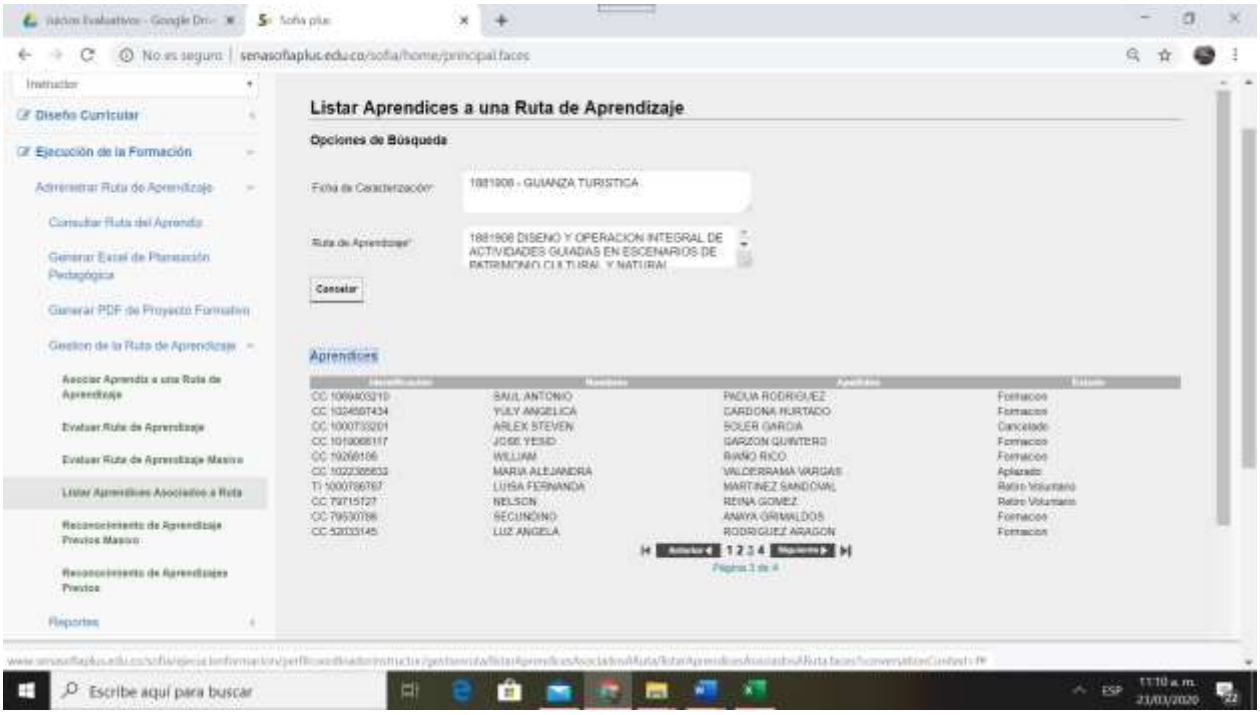
Ficha: 1966030





Ficha: 1881908.





Fecha del Reporte: 20/03/2020

Ficha de Caracterización: 1749914

Cógigo: 122702

Versión: 100

Denominación: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 28/08/2018

Fecha Fin: 28/08/2020

Modalidad de Formación: VIRTUAL

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1014208858	LEIDY MARCELA	SANTAMARIA HENAO
CC	1023957806	LOREN STEPHANY	VALERO CETINA
CC	1027955759	CARLOS MARIO	HERNANDEZ DIAZ
CC	1050170961	PAOLA ANDREA	ARIAS SORA
CC	1065831061	ALIX MERYAM	CHAPARRO JIMENEZ
CC	1072716663	GABRIELA DEL PILAR	POVEDA GOMEZ
CC	1099342946	RUDY STEFANY	MATEUS QUIROGA
CC	1120363218	YONIER	LONDOÑO CAICEDO
CC	1128384833	GERMAN FELIPE	LOPERA TAMAYO

CC	1214733472	BRAHIAN STIVEN	VASQUEZ ROMERO
CC	43153249	MARILUZ	ZAPATA GUIRAL
CC	79947846	EDWIN FREDY	GALVIS LEON
CC	94524913	VLADIMIR	MONSALVE MAZUERA

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
RETIRO VOLUNTARIO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Fecha del Reporte: 20/03/2020

Ficha de Caracterización: 1749915

Cógigo: 122702

Versión: 100

Denominación: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 28/08/2018

Fecha Fin: 28/08/2020

Modalidad de Formación: VIRTUAL

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1001273536	DANIEL SALOMON	CORTES RENDON
CC	1010234707	MARIA ALEJANDRA	ESPINOSA TRUJILLO
CC	1012357911	SINDY MARCELA	BERNAL CELIS
CC	1013650408	INGRID LORENA	MAYORGA TOVAR
CC	1014257624	FABIO ALEJANDRO	PINILLA RODRIGUEZ
CC	1017205474	ERNIE SEBASTIAN	RUIZ MENDOZA
CC	1020427317	JONNATTHAN	VILLA FRANCO
CC	1022329879	WALTER IVAN	CANO ORTIZ
CC	1037578967	LEIDY PATRICIA	RESTREPO GONZALEZ

CC	1040732289	ELIANA ANDREA	PUERTA
CC	1049640799	DEISY GISSELL	PAREDES SANCHEZ
CC	1083915453	JUAN DAVID	PEPICANO CAICEDO
CC	1085245473	DEISSY MARCELA	RODRIGUEZ GOMEZ
CC	1094507705	JENNIFER DEL CARMEN	ESCALANTE ALVAREZ
CC	1114833488	STEPHANY	OTALORA LENIS
CC	1116791624	JONNY FERNANDO	PEÑA OSTOS
CC	1117323439	NELSON	MONROY AMARO
CC	1121907914	GYNNA PAOLA	MOGOLLON ZABALA
CC	1122652950	FABIAN HUMBERTO	PARRADO ROJAS
CC	1124243335	JOSE VALENTIN	ARIAS CARLOS
CC	1128441837	LEIDY CAROLINA	VALLEJO VILLEGAS
CC	1128450266	PAULA ANDREA	RESTREPO MENDEZ
CC	1130620606	NATALY	CASTAÑO
CC	1140896231	ANGELICA LIZETH	GOMEZ PERTUZ
CC	31601156	FAISURY LILIANA	GARCIA GAMBOA
CC	39190871	GLORIA INES	ARIAS RESTREPO
CC	53091384	MIRLEY PAOLA	BARRAGAN PULECIO
CC	80093131	ANDRES FELIPE	TORRES ARIAS
CC	98360490	JHONATAN	UNIGARRO

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
RETIRO VOLUNTARIO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
RETIRO VOLUNTARIO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
CANCELADO	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Fecha del Reporte: 23/03/2020

Ficha de Caracterización: 1881908

Cógigo: 634122

Versión: 1

Denominación: GUIANZA TURISTICA

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 22/04/2019

Fecha Fin: 22/04/2021

Modalidad de Formación: A DISTANCIA

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1019066117	JOSE YESID	GARZON QUINTERO
CC	1024587434	YULY ANGELICA	CARDONA HURTADO
CC	1026287608	JENNY PAOLA	MORENO PEÑA
CC	1026558281	ANA KATHERINE	FIERRO FARFAN
CC	11365865	ALDEMAR	GARCIA ZABALA
CC	19268106	WILLIAM	RIAÑO RICO

CC	51812334	MARIA VICTORIA	OVALLE BALAGUERA
CC	52033145	LUZ ANGELA	RODRIGUEZ ARAGON
CC	52074615	MARIA DEL PILAR	CONTRERAS ARIAS
CC	52243013	JEIMY	VARGAS GOMEZ
CC	52905062	JEIDY JURANNY	AGUILAR BARBOSA
CC	79536962	SAMUEL	LEON RINCON

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO

430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
430765 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Fecha del Reporte: 20/03/2020

Ficha de Caracterización: 1966030

Cógigo: 122702

Versión: 100

Denominación: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 27/08/2019

Fecha Fin: 27/08/2021

Modalidad de Formación: VIRTUAL

Regional: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

Centro de Formación: 9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1000274197	BETSY GABRIELA	PEÑUELA CASALLAS
CC	1000399270	ERIKA JULIETH	PALACIO BEDOYA
TI	1001142001	PAULA ANDREA	VARGAS VARGAS
TI	1001142001	PAULA ANDREA	VARGAS VARGAS
CC	1001672604	JORGE LUIS	MENDOZA MEJIA
CC	1001672604	JORGE LUIS	MENDOZA MEJIA
CC	1004301790	WILLIAMS STIVEN	PLAZA VALENCIA

CC	1004301790	WILLIAMS STIVEN	PLAZA VALENCIA
CC	1007351562	XIMENA	MAHECHA ROA
CC	1014176714	YEFFERSON ROSENDO	ARANGO AREVALO
CC	1019116878	LAURA	VARGAS ESTEBAN
CC	1019116878	LAURA	VARGAS ESTEBAN
CC	1022993954	YENNY ALEJANDRA	MENDOZA SANTANA
CC	1022993954	YENNY ALEJANDRA	MENDOZA SANTANA
CC	1030587722	MARIA CAROLINA	GAVIRIA SALAZAR
CC	1030647421	LUIS ALEJANDRO	MOYA ARIZA
CC	1030647421	LUIS ALEJANDRO	MOYA ARIZA
CC	1032430376	FANNY ROSANA	RUIZ DIAZ
CC	1032430376	FANNY ROSANA	RUIZ DIAZ
CC	1049602698	YULI LILIANA	VILLAMIL SANABRIA
CC	1049602698	YULI LILIANA	VILLAMIL SANABRIA
CC	1050554024	MARLON ALONSO	SALGADO MONROY
CC	1050554024	MARLON ALONSO	SALGADO MONROY
CC	1051885878	ANGY LINA	GONZALEZ RAMOS

CC	1051885878	ANGY LINA	GONZALEZ RAMOS
CC	1052388297	FABIAN EDUARDO	DURAN SANDOVAL
CC	1052388297	FABIAN EDUARDO	DURAN SANDOVAL
CC	1067880958	ANDRES EDUARDO	MENDOZA MOLINA
CC	1067890336	JAIRO	PADILLA PATERNINA
CC	1073517156	JOSEPH STIVEN	RIAÑO SILVA
CC	1075656337	LINA JOHANA	AREVALO CARDENAS
CC	1075656337	LINA JOHANA	AREVALO CARDENAS
CC	1075873744	ZORAIDA INES	PULIDO PEÑA
CC	1113671355	JHONNY ALEJANDRO	BERNAL VALOIS
CC	1140859200	ORLANDO JUNIOR	MARTINEZ ACUÑA
CC	1140859200	ORLANDO JUNIOR	MARTINEZ ACUÑA
CC	1152457628	JORGE DANIEL	CIFUENTES SEPULVEDA
CC	1152457628	JORGE DANIEL	CIFUENTES SEPULVEDA
CC	52526140	ANA CECILIA	CAÑON RUIZ
CC	52526140	ANA CECILIA	CAÑON RUIZ
CC	52748705	MARITZA	BASTO GIRALDO

CC	52748705	MARITZA	BASTO GIRALDO

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

EN FORMACION	1 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO
38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO
38403 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN	APROBADO

38411 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA
CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

CC 1110490294 - MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

YURLEYS MARIA	ARIAS RINCON
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **1065598007**

Correo Electrónico: **decoyulimar3@gmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: **4** (Día) **12** (Mes) **19** (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: **A**	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte



Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:45
Para: decoyulimar3@gmail.com

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz YURLEYS MARIA ARIAS RINCON, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

LEIDY GERALDIN	GUTIERREZ LATORRE
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **1073252739**

Correo Electrónico: **06.leidy98@gmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: 4 (Día) 12 (Mes) 19 (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: A	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:47
Para: 06.leidy98@gmail.com

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz LEIDY GERALDIN GUTIERREZ LATORRE, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

CHRYSTIAN YEROVY	MEJIA DURAN
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **1030701092**

Correo Electrónico: **chrystianmejia_@hotmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: 4 (Día) 12 (Mes) 19 (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: A	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:48
Para: "CHRYSTIAN YEROVY MEJIA DURAN - chrystianmejia_@hotmail.com" <chrystianmejia_@hotmail.com>

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz CHRYSTIAN YEROVY MEJIA DURAN, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

ERICA MARIA	RAIGOZA ZAPATA
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **1113652112**

Correo Electrónico: **emraigoza@misena.edu.co**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: 4 (Día) 12 (Mes) 19 (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: A	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte



Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:49
Para: emraigoza@misena.edu.co

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz ERICA MARIA RAIGOZA ZAPATA, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

ADRIAN	TABORDA PABON
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **71778665**

Correo Electrónico: **adriantabordapabon@gmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: 4 (Día) 12 (Mes) 19 (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: **A**	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:54
Para: adriantabordapabon@gmail.com

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz ADRIAN TABORDA PABON, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

LINA MARCELA	TORO VELEZ
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **1118299881**

Correo Electrónico: **lina03-velez@hotmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: 4 (Día) 12 (Mes) 19 (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: A	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte



Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:57
Para: lina03-velez@hotmail.com

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz LINA MARCELA TORO VELEZ, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

KAREN VIVIANA	VARGAS CAMARGO
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **1015468272**

Correo Electrónico: **viviana1331@hotmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: 4 (Día) 12 (Mes) 19 (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: A	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:58
Para: viviana1331@hotmail.com

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz KAREN VIVIANA VARGAS CAMARGO, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Regional Cundinamarca
Centro Industrial y de Desarrollo empresarial de Soacha

REPORTE INDIVIDUAL DE DESERCIÓN

Datos del aprendiz

JULIO CESAR	VIDES LOZANO
NOMBRES	APELLIDOS

Tipo De Documento: **CC**

Número De Documento: **14137850**

Correo Electrónico: **julitoflores10@hotmail.com**

Nivel de formación

Operario	Auxiliar	Técnico	Tecnólogo
			X

Programa De Formación: **Tg. En negociación internacional**

Ficha No.: 1966030

Nombre de la Competencia: Fase de ejecución actividad de proyecto 12

Fecha de inicio programa de Formación: **27** (Día) **08** (Mes) **2019** (Año)

Nombre de la institución educativa

(Únicamente para formación articulada)

SI ☐ NO ☐

Etapa Lectiva **.X**

Etapa productiva **.**

Contrato de aprendizaje:

Empresa Patrocinadora (SGVA): _____

DESERCION	CAUSAS DE DESERCION	
Fecha configuración de la deserción: **4** (Día) **12** (Mes) **19** (Año)	a) Cuando el Aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al Centro de Formación o empresa en su proceso formativo	d) Cuando transcurridos dos (2) años, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa lectiva del programa, el Aprendiz no ha presentado la evidencia de la realización de la etapa productiva.
Causa de deserción: **A**	c) Cuando al terminar el periodo de aplazamiento aprobado por el Sena, el Aprendiz no reingresa al programa de formación.	

OBSERVACIONES:
Se anexan listas de asistencia
Evidencias de gestión (correo electrónico)
Para la formación virtual adjuntar soporte de ultimo ingreso a la plataforma

Proyectado:

Firma Juan Camilo Arévalo Parra

Juan Camilo Arévalo
Instructor

Recibido:

Nelson Gómez Botero
Coordinador Académico Titulada

4 de Diciembre de 2019
Fecha de Reporte



Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co>

Aviso de Deserción

1 mensaje

Juan camilo Arevalo Parra <jucarevalo@misena.edu.co> 4 de diciembre de 2019, 18:58
Para: viviana1331@hotmail.com

Soacha, 4 de Diciembre del 2019

Respetado Aprendiz KAREN VIVIANA VARGAS CAMARGO, Ficha 1966030, atentamente informo que de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz acuerdo 007 de 2012, Capitulo VII. Proceso de formación, incumplimiento, Deserción. Numeral 4. Usted incurrió en la siguiente causal: cuando el aprendiz injustificadamente no se presente por tres (3) días consecutivos al centro de formación, y teniendo en cuenta que la modalidad de su formación es titulada virtual, y por lo tanto no ha cumplido con la entrega de la evidencias de la fase actual del proyecto de formación de la tecnología en Negociación Internacional.

Por lo anterior se dará inicio al proceso de deserción a partir del recibido de esta comunicación. Si usted tiene alguna observación, debe de acercarse a la coordinación académica en un plazo de cinco (5) días hábiles. Nota: La cancelación de la matricula implica que el aprendiz no pueda participar en procesos de ingreso a la institución en programas formación titulada dentro de los seis (6) meses siguientes, contados a partir del registro de la novedad en el sistema de gestión de la formación.

--
Cordial Saludo.
Juan Camilo Arévalo, PhD.
Tutor Formación Titulada Virtual
Negociación Internacional
Calle 13 No.10-60 SOACHA

Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

MAYRA LORENA SABOGAL GUAQUETA

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1110490294

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

NIVEL BASICO - Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa

Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en SOACHA. A los doce (12) días del mes de Diciembre de dos mil diecinueve (2019)

Firmado Digitalmente por

744611 - 12/12/2019
No Y FECHA REGISTRO

Vigencia:
hasta el 12 de Diciembre de 2022

ROBERTO PRIETO LADINO
Subdirector CENTRO INDUSTRIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA
REGIONAL CUNDINAMARCA

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 9232002402010 56CC1110490294C.

ACTA NO.		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **CONFORMACIÓN COMITÉ DE AUTOEVALUACIÓN** **CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA**		
CIUDAD Y FECHA: Soacha, 05 de marzo de 2020	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** 4:30 pm
LUGAR: Coordinación de Académica de Formación Titulada	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro Industrial y de Desarrollo Empresarial de Soacha	

TEMA (S):

1. Sensibilización sobre el proceso de Autoevaluación
2. Consolidación formal del Equipo de Autoevaluación del CIDE
3. Plan de trabajo Autoevaluación 2020

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Sensibilizar al Comité de Autoevaluación sobre el proceso que inicia con el fin de identificar, recolectar, analizar y utilizarla información para examinar las debilidades y fortalezas de los programas tecnológicos virtuales de Negociación Internacional, Gestión de Mercados, Gestión Logística y ADSI.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Divulgación de la importancia del proceso de Autoevaluación

Se da cuenta a todo el equipo de autoevaluación existente cada una de las fases, roles y requerimientos para el desarrollo del Modelo de Autoevaluación.

a. Los programas tecnológicos que requieren autoevaluación son:

Nombre Programa	Nivel de Formación	Metodología	AÑO DE REGISTRO DIRECTO	AÑO VENCE EL REGISTRO	RESOLUCIÓN DE APROBACIÓN NO.
TECNOLOGÍA EN ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN	TECNOLOGIA	VIRTUAL	2014	2021	13520
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE MERCADOS	TECNOLOGIA	VIRTUAL	2014	2021	13216
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN LOGÍSTICA	TECNOLOGIA	VIRTUAL	2014	2021	13213
TECNOLOGÍA EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	TECNOLOGIA	VIRTUAL	2014	2021	13212

2. Conformación oficial del equipo de autoevaluación

Teniendo en cuenta las directrices dadas por la Dirección de Formación Profesional mediante el Grupo Gestión y Evaluación de la Calidad de la Formación y de acuerdo con las necesidades próximas del Centro Industrial y de Desarrollo Empresarial de Soacha, se presenta al equipo de autoevaluación, los integrantes que conforman el mismo y el rol de cada uno de los conformadores del equipo, como también, las actividades a ejecutar por cada uno de los agentes que intervienen en el proceso.

a. El equipo se encuentra conformado por:

NOMBRE	CARGO
Roberto Prieto Ladino	Subdirector(a) de Centro
Nelson Octavio Gomez Botero	Coordinador Académico 1
Jairo Alberto Rivera Murillo	Coordinador Académico 2
Sandra Milena Montaña Morales	Par de apoyo de Autoevaluación
Jorge Eliecer Suarez Gutierrez	Líder del Sistema Integrado de Gestión
Instructores virtuales técnicos	Instructores Programas Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
Instructores virtuales transversales	Instructores Programas Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
Instructores virtuales etapa productiva	Instructores Programas Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI

Así mismo, se resalta la importancia de planificar las actividades a realizar, objetividad en los apreciaciones cuantitativas y cualitativas y trasparencia en el proceso que da inicio.

Se asignan responsabilidades frente al proceso de recolección de información a saber:

CRONOGRAMA DE ENCUENTROS PARA LA ORGANIZACIÓN DE LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CIDE AUTOEVALUACIÓN PARA PROGRAMAS 2020		PLANTILLAS DILIGENCIADAS	
		Persona a cargo de proceso de recolección y diligenciamiento de información	**Programa de Formación al cual cargar información[1]**
1. Misión, direccionamiento estratégico y programa de formación	Instructores y Líder del programa	Juan Carlos Baracaldo	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
2. Aprendices	Instructores y Líder del programa	Claudia Ramirez Triana	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
3. Instructores	Instructores y Líder del programa	Mayra Sabogal	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
4. Formación Profesional Integral	Instructores y Líder del programa	Omar Gómez	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
5. Relaciones nacionales e internacionales	Instructores y Líder del programa	Ivan Medina Gómez	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
6. Innovación y desarrollo tecnológico	Instructores y Líder del programa	Mauricio García Amaya	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
7. Bienestar institucional	Instructores y Líder del programa	Jose David Moreno	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI

[1] Se tiene conocimiento que los instructores a cargo no en todos los casos guardan relación con el programa, sin embargo, por términos prácticos, deberán recoger la información para todos los programas correspondientes a su factor asignado con sus compañeros correspondientes.

8. Organización y gestión de la Formación Profesional	Instructores y Líder del programa	Gustavo Sandival	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
9. Egresados y su impacto en el medio	Instructores y Líder del programa	Juan Camilo Arévalo	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI
10. Infraestructura y recursos financieros	Instructores y Líder del programa	Jenny Ocampo	Negocios Internacionales, Gestión Logística, Gestión de Mercados virtual, ADSI

3. Plan de trabajo 2020

A continuación, se expone el cronograma de trabajo del presente año en el cual se contemplan las actividades a realizar en la ejecución del proceso de Autoevaluación, las responsabilidades de cada uno de los actores que conforman el comité y la gestión oportuna de cada uno, con el fin de alcanzar los propósitos con la mayor antelación y preparación que requiere el ejercicio de autoevaluación.

FASE I- Preliminar y construcción: Líder de Aseguramiento de la Calidad comparte información alusiva al proceso de autoevaluación y acta para respectiva firma a más tardar el día 06 de marzo de 2020.

FASE II- Sensibilización y divulgación: Líder de Aseguramiento de la Calidad comparte infografías el día 06 de marzo de 2020 y debe recibir a vuelta de correo a más tardar el día 13 de marzo, pantallazos con sensibilización realizada a cargo de líder de cada ficha de tecnología virtual.

FASE III- Recopilación y organización de la información: Con revisión semanal, se realizarán retroalimentaciones a cargo de Líder de Aseguramiento de la Calidad determinado en cuatro revisiones los días martes dentro del periodo de 14 de marzo a 10 de abril. Se revisará los cuatro programas que deben estar finalizados a la fecha fin planteada para el desarrollo de la Fase III.

FASE IV- Valoración: El líder de cada ficha, notificará a Líder de Aseguramiento de la Calidad, fecha y hora en la cual se ha concertado con aprendiz vocero de ficha, encuentro por Skype para Comité de Valoración. Esta notificación deberá ser emitida a más tardar el día 17 de abril y deberá programarse dentro del rango de 18 de abril al 8 de mayo. Este Comité estará dirigido por parte de Líder de Aseguramiento de la Calidad.

FASE V- Elaboración de productos finales: Con base en los resultados obtenidos en el Comité de Valoración, se elaborará planes de mejoramiento con acciones ejecutables en el periodo de II semestre de 2020 a I semestre de 2021. Estos productos finales deben ser entregados a la Coordinación a más tardar el día 22 de mayo.

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Orientar, velar y realizar seguimiento al cumplimiento de entregas a presentar según cronograma de acta.	Líder de Aseguramiento de la Calidad, Sandra Montaña Morales	Según Fase de Autoevaluación
Realizar debida ejecución de cronograma de actividades dando cumplimiento a entregables a presentar según cronograma de acta.	Instructores de programa	Según Fase de Autoevaluación
Realizar debida ejecución de cronograma de actividades dando cumplimiento a entregables a presentar según cronograma de acta.	Líder de Aseguramiento de la Calidad, Sandra Montaña Morales	Según Fase de Autoevaluación
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1110490294		SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	TORRE 13APR302 CONJUNTO MANZANA C.VERDE	SOACHA-CUNDINAMARCA	5555555	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-02	2020-02	03454555	9403454555	I	2020/03/24	2020/03/11	BANCO AV VILLAS	0	$272,500

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO					PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Dias	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (1 Afiliados)					**$877,803**	**$140,500**			**$877,803**	**$109,800**			**$877,803**	**$17,600**			**$877,803**	**$4,600**		**$0**	**$0**
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0
Ciudad: SOACHA Depto: CUNDINAMARCA (1 Afiliados)					$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0
1	CC 1110490294	SABOGAL MAYRA	230201	30	$877,803	$140,500	EPS017	30	$877,803	$109,800	CCF24	30	$877,803	$17,600	14-23	30	$877,803	$4,600	30	$0	$0
Total	**Afiliados(1)**				$877,803	$140,500			$877,803	$109,800			$877,803	$17,600			$877,803	$4,600		$0	$0

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1110490294		SABOGAL GUAQUETA MAYRA LORENA	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	TORRE 13APR302 CONJUNTO MANZANA C.VERDE	SOACHA-CUNDINAMARCA	5555555	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-02	2020-02	03454555	9403454555	I	2020/03/24	2020/03/11	BANCO AV VILLAS	0	$272,500

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$140,500	$0	$0	$140,500
PROTECCION	230201	800,229,739	0	1	$140,500	$0	$0	$140,500
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$4,600	$0	$0	$4,600
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$4,600	$0	$0	$4,600
CCF (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$17,600	$0	$0	$17,600
COMPENSAR	CCF24	860,066,942	7	1	$17,600	$0	$0	$17,600
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$109,800	$0	$0	$109,800
FAMISANAR	EPS017	830,003,564	7	1	$109,800	$0	$0	$109,800
TOTAL				**1**	**$272,500**	**$0**	**$0**	**$272,500**

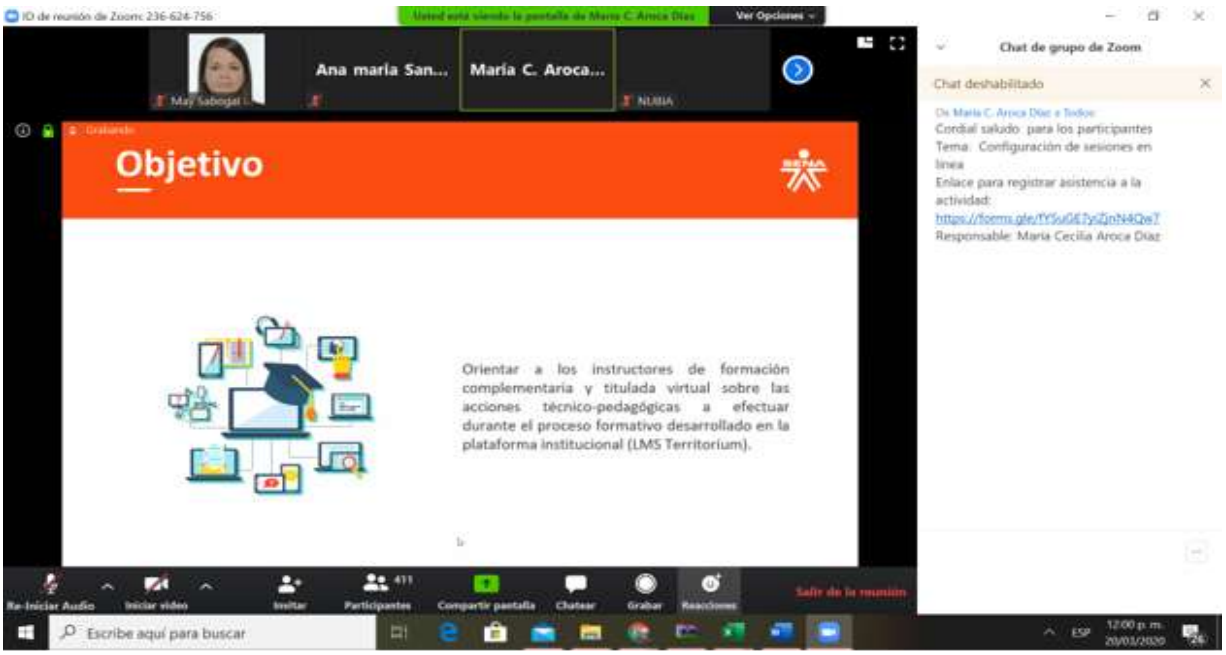
ASISTENCIA A TRANSFERENCIAS PLATAFORMA LMS TERRITORIUM SENA

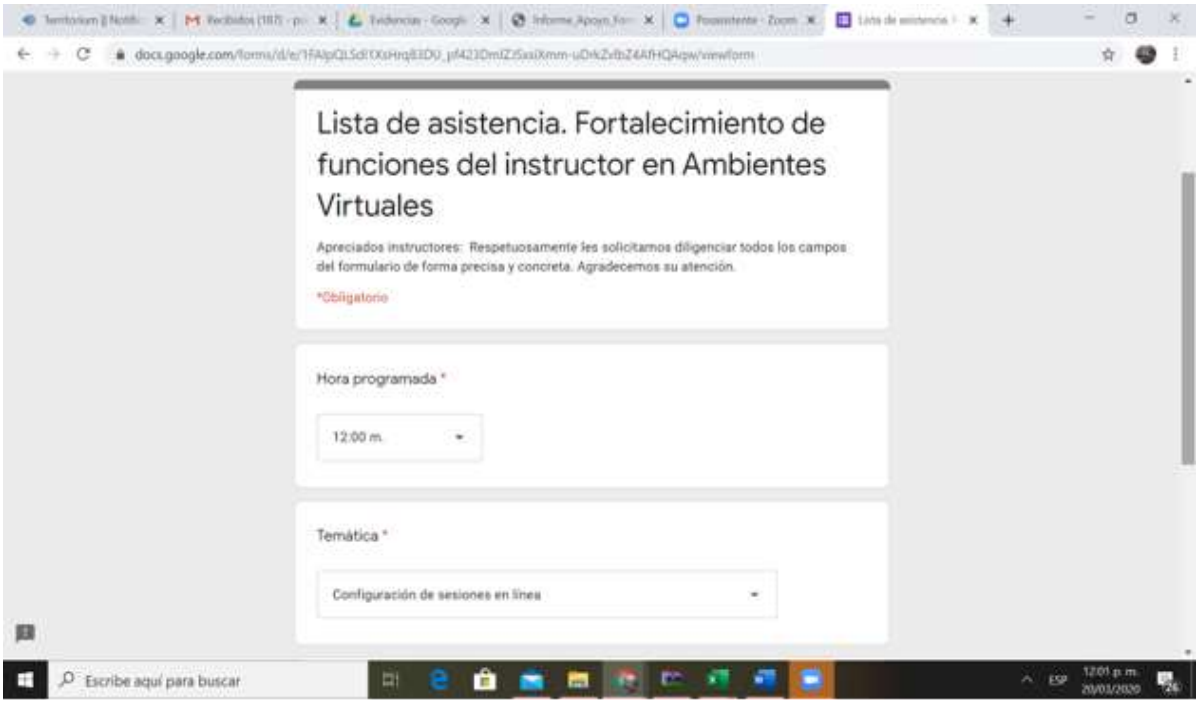
1. Fecha: 20 de Marzo de 2020

Tema: Configuración de Sesiones en Línea

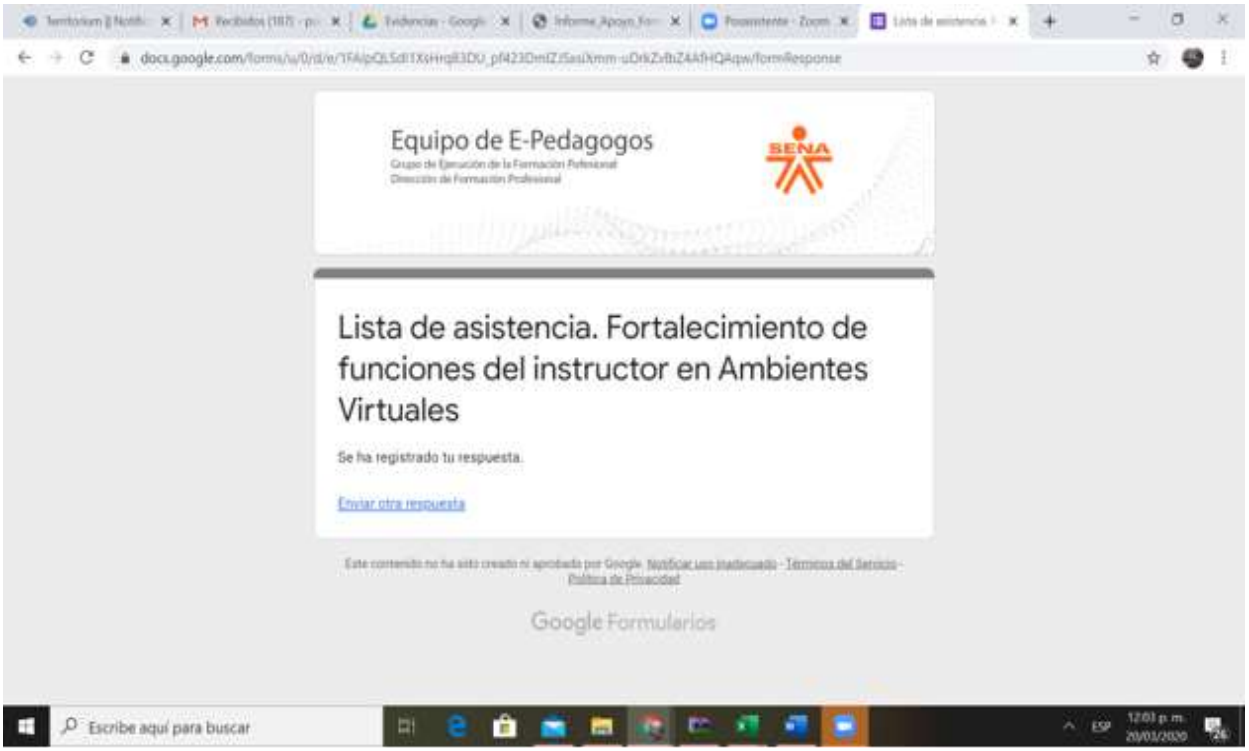
Responsable: María Cecilia Aroca Díaz

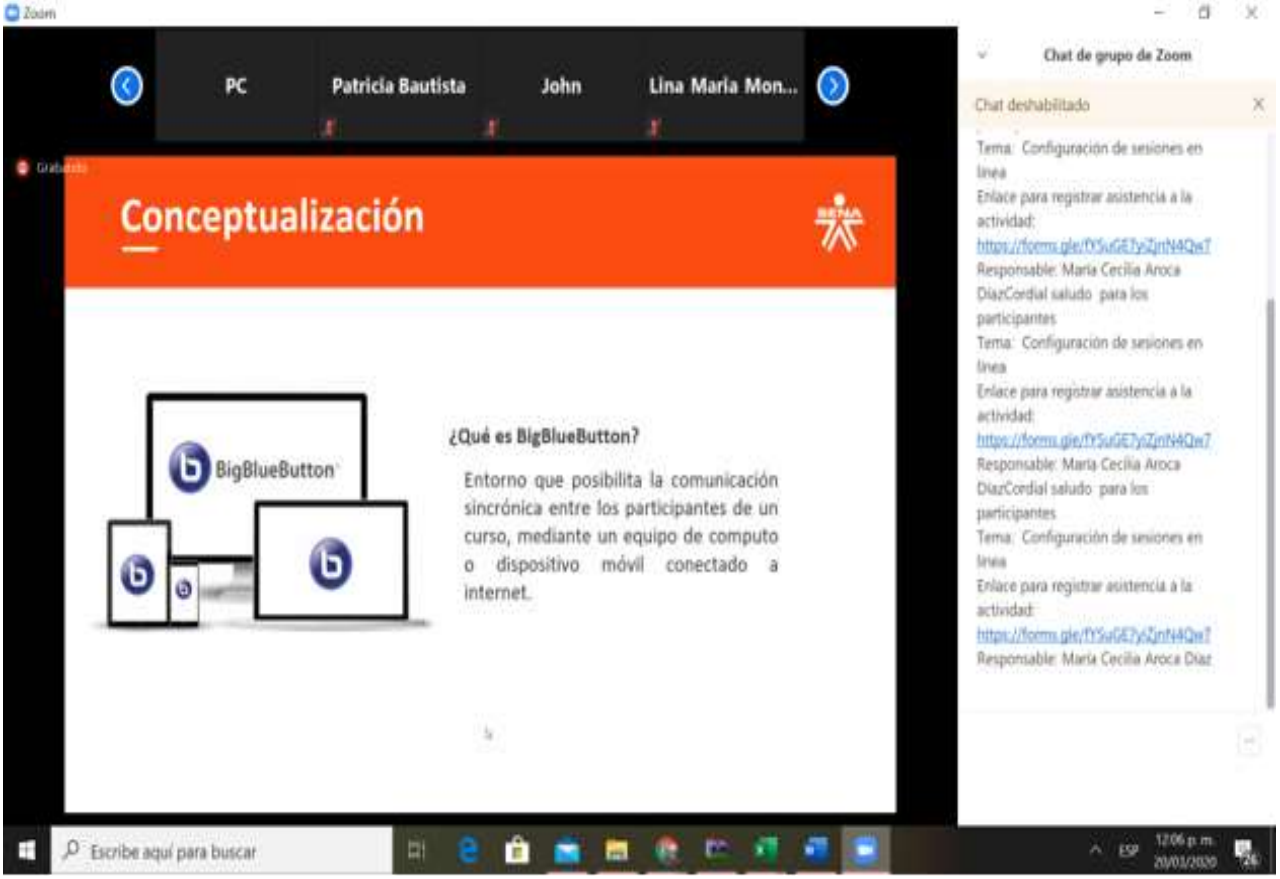





docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdfTXsHrq83DU_pf423DmIZi5xsiXmm-uOrkZvBbZ4AfHQAqw/viewform
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
Apreciados instructores: Respetuosamente les solicitamos diligenciar todos los campos del formulario de forma precisa y concreta. Agradecemos su atención.
*Obligatorio
Hora programada *
12:00 m.
Temática *
Configuración de sesiones en línea
Escribe aquí para buscar
ESP
12:01 p. m.
20/03/2020


docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdfTXsHrq83DU_pf423DmIZi5xsiXmm-uOrkZvBbZ4AfHQAqw/formResponse
Equipo de E-Pedagogos
Grupo de Ejecución de la Formación Profesional
Dirección de Formación Profesional
SENA
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
*Obligatorio
Regional y centro al que pertenece
Seleccione la regional *
CUNDINAMARCA
Escribe aquí para buscar
ESP
12:02 p. m.
20/03/2020


Equipo de E-Pedagogos
Grupo de Ejecución de la Formación Profesional
Dirección de Formación Profesional
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
Se ha registrado tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Google Formularios
Escribe aquí para buscar

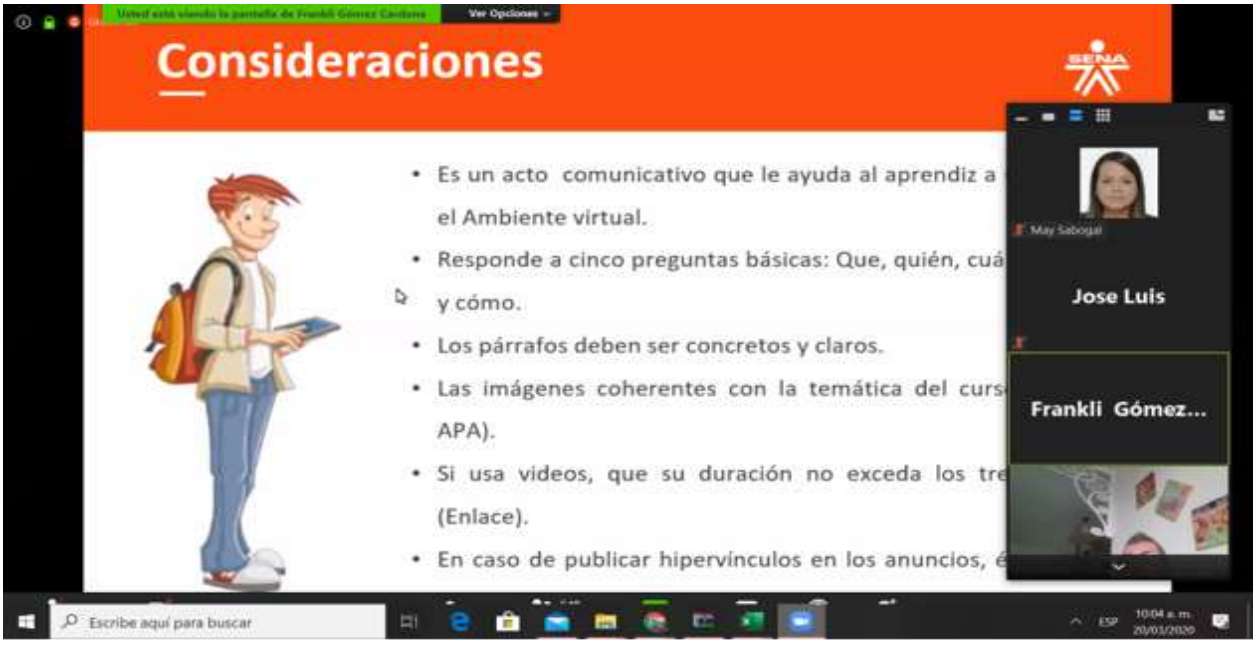

Zoom
PC
Patricia Bautista
John
Lina María Mon...
Conceptualización
BigBlueButton
¿Qué es BigBlueButton?
Entorno que posibilita la comunicación sincrónica entre los participantes de un curso, mediante un equipo de computo o dispositivo móvil conectado a internet.
Chat de grupo de Zoom
Chat deshabilitado
Tema: Configuración de sesiones en línea
Enlace para registrar asistencia a la actividad:
https://forms.gle/fYSuGE7yiZpnN4Qw7
Responsable: María Cecilia Aroca Diaz
Cordial saludo para los participantes
Escribe aquí para buscar

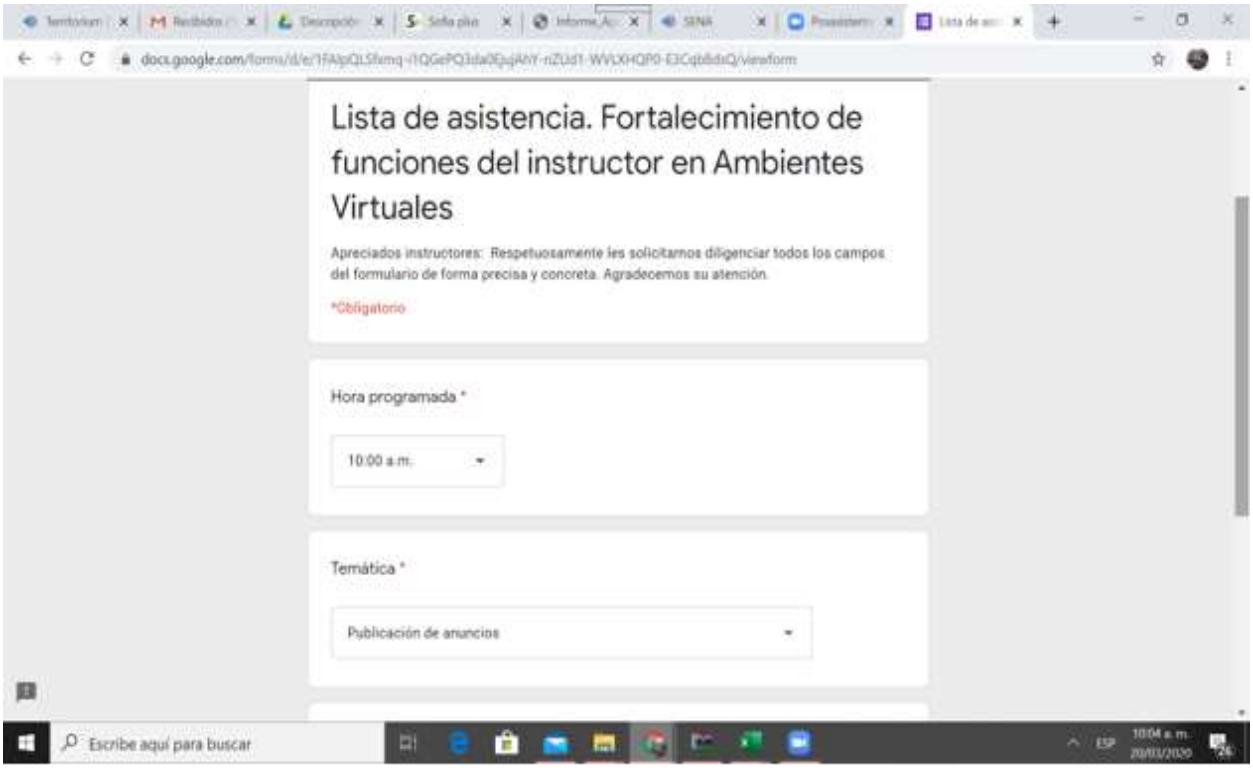
2. Fecha: 20 de marzo de 2020

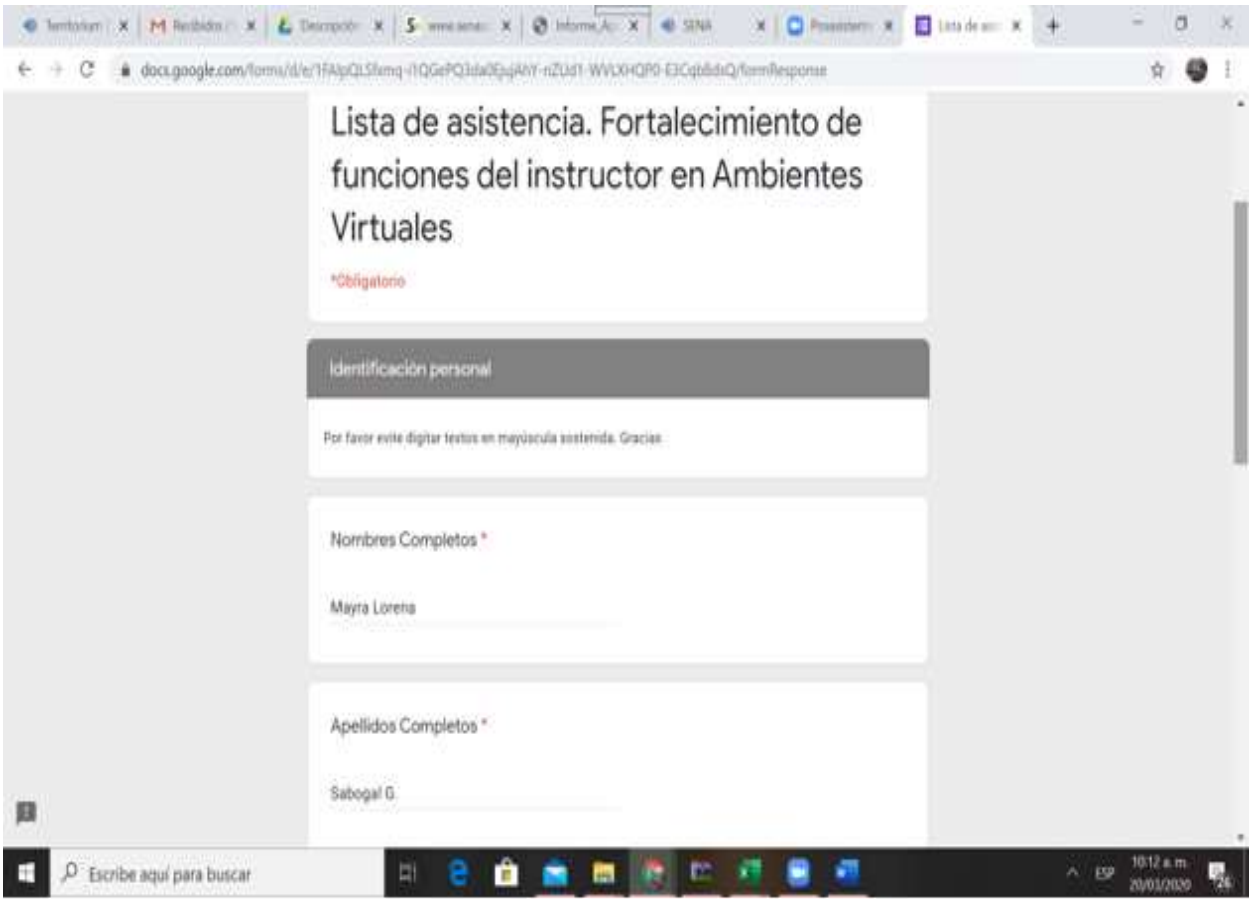
Tema: Publicación de anuncios

Responsable: Frankli Gómez Cardona - Equipo E-Pedagogos

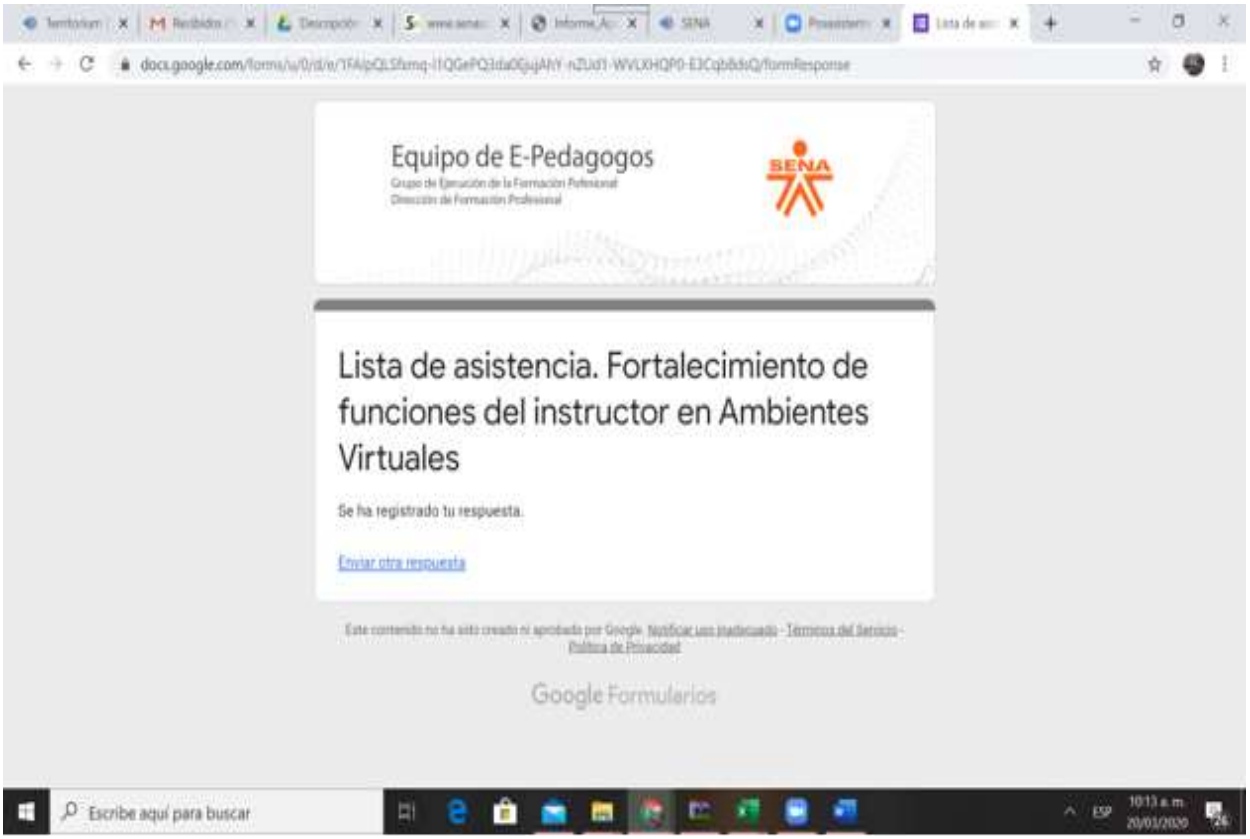





docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfemq-i1QGePQ3da0EjujAhY-nZUd1-WVLXHQP0-E3CqbBdsQ/viewform
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
Apreciados instructores: Respetuosamente les solicitamos diligenciar todos los campos del formulario de forma precisa y concreta. Agradecemos su atención.
*Obligatorio
Hora programada *
10:00 a.m.
Temática *
Publicación de anuncios
Escribe aquí para buscar
ESP
10:04 a. m.
20/01/2020


docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfemq-i1QGePQ3da0EjujAhY-nZUd1-WVLXHQP0-E3CqbBdsQ/formResponse
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
*Obligatorio
Identificación personal
Por favor evite digitar textos en mayúscula sostenida. Gracias
Nombres Completos *
Mayra Lorena
Apellidos Completos *
Sabogal G
Escribe aquí para buscar
ESP
10:12 a. m.
20/01/2020

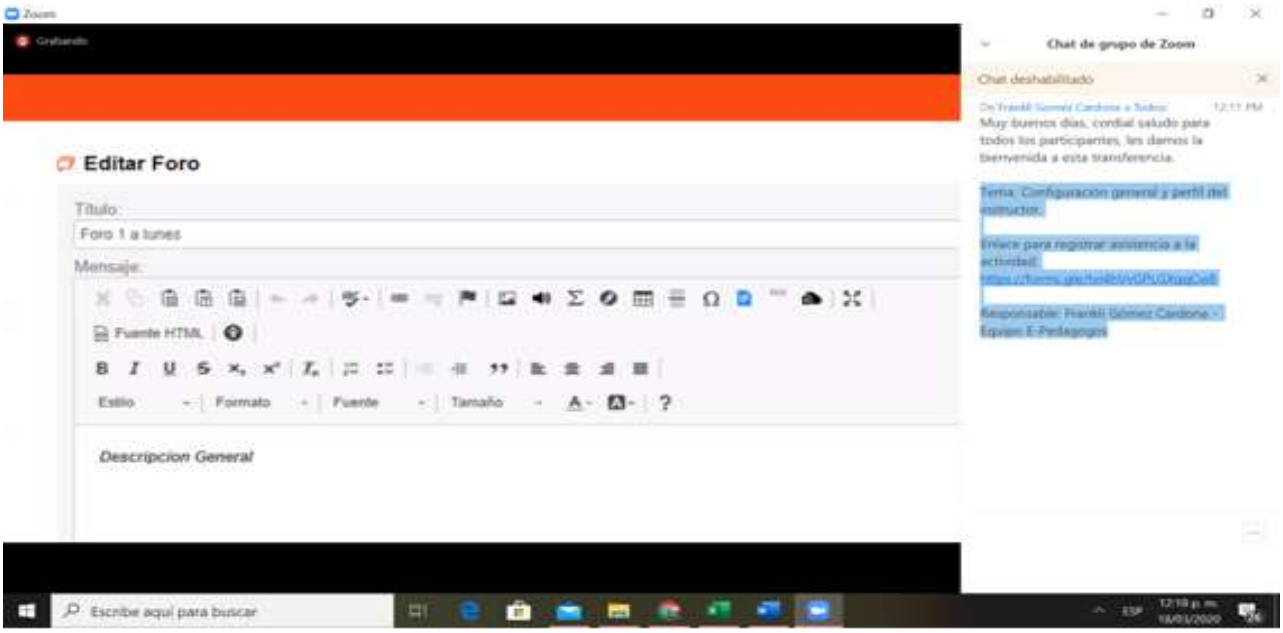

docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfxmq-i1QGePQ3da0EjujAhY-nZUd1-WVLXHQP0-E3CqbBdsQ/formResponse
Equipo de E-Pedagogos
Grupo de Ejecución de la Formación Profesional
Dirección de Formación Profesional
SENA
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
*Obligatorio
Centros de Cundinamarca
Centro de Formación *
9232 - CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA
Escribe aquí para buscar
ESP
10:12 a. m.
20/01/2020

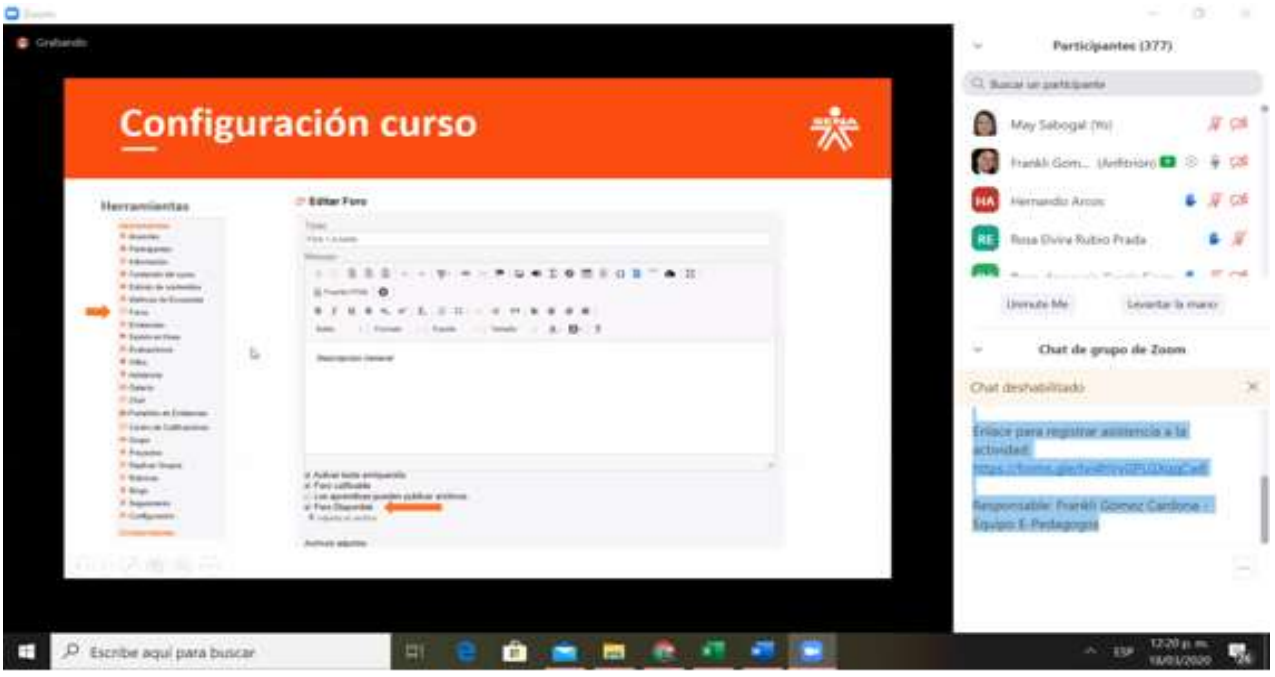

docs.google.com/forms/u/0/d/e/1FAIpQLSfxmq-i1QGePQ3da0EjujAhY-nZUd1-WVLXHQP0-E3CqbBdsQ/formResponse
Equipo de E-Pedagogos
Grupo de Ejecución de la Formación Profesional
Dirección de Formación Profesional
SENA
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
Se ha registrado tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. Notificar uso inadecuado - Términos del Servicio - Política de Privacidad
Google Formularios
Escribe aquí para buscar
ESP
10:13 a. m.
20/01/2020

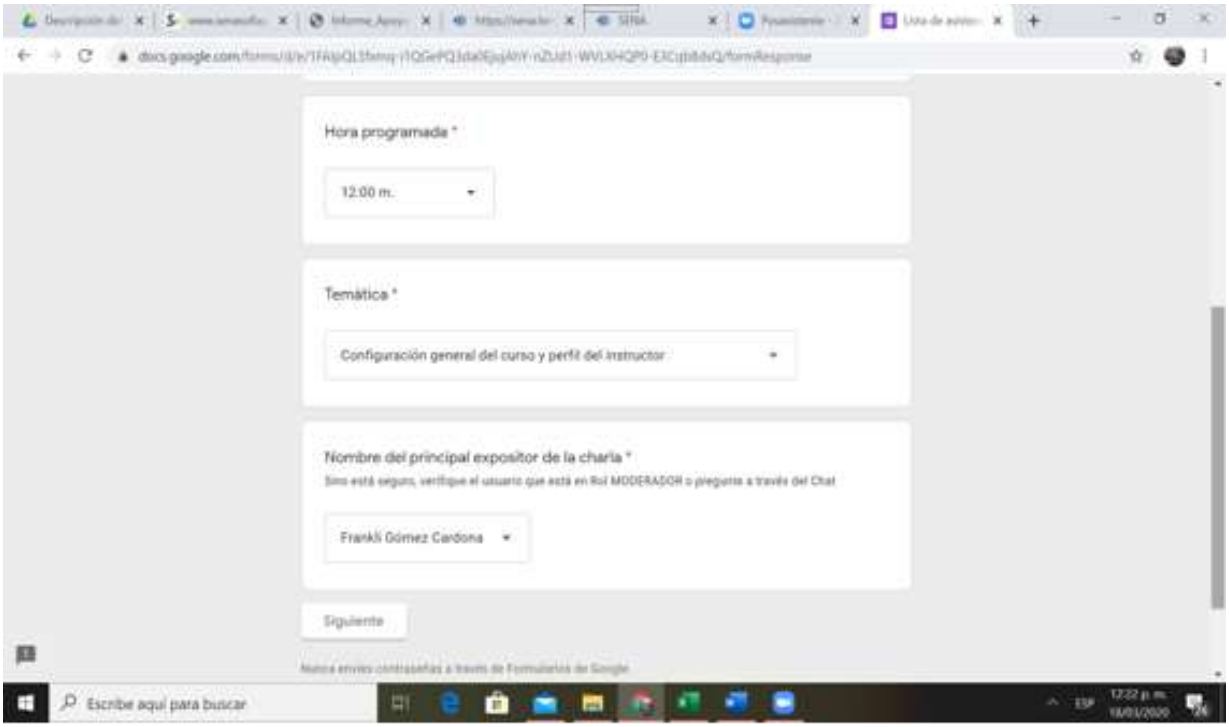
3. Fecha: 18 de marzo de 2020

Tema: Configuración general y perfil del instructor

Responsable: Frankli Gómez Cardona - Equipo E-Pedagogos






Hora programada *
12:00 m.
Temática *
Configuración general del curso y perfil del instructor
Nombre del principal expositor de la charla *
Sino está seguro, verifique el usuario que está en Rol MODERADOR o pregunte a través del Chat
Frankli Gómez Cardona
Siguiente
Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google
Escribe aquí para buscar

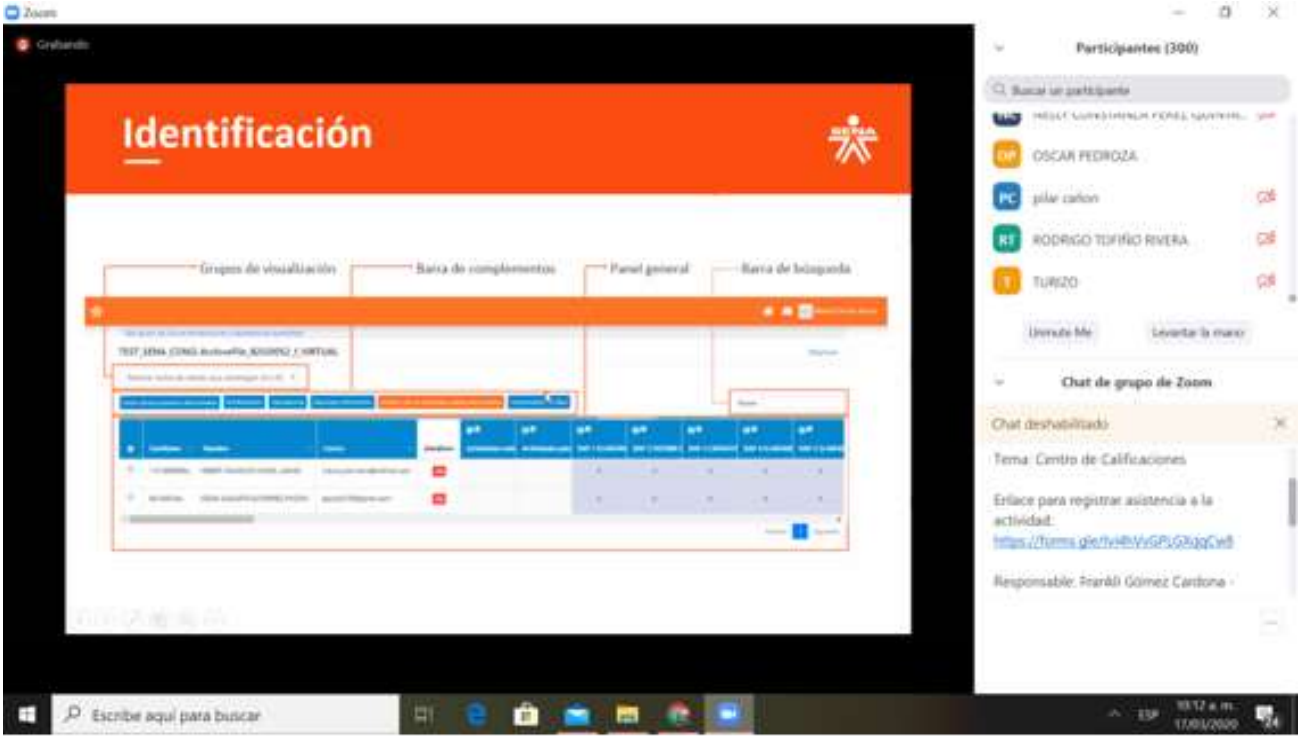

Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
*Obligatorio
Identificación personal
Por favor evite digitar textos en mayúscula sostenida. Gracias
Nombres Completos *
Mayra Lorena
Apellidos Completos *
Sabogal G.
Escribe aquí para buscar

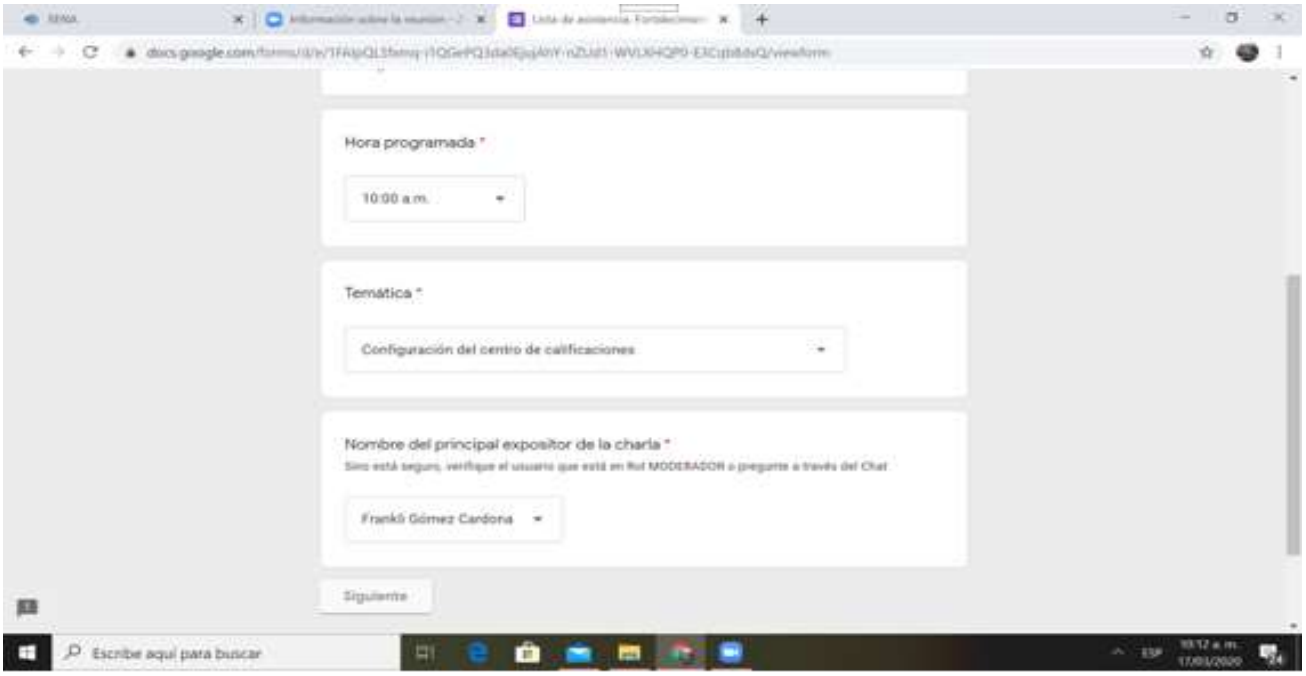

Equipo de E-Pedagogos
Grupo de Ejecución de la Formación Profesional
Dirección de Formación Profesional
SENA
Lista de asistencia. Fortalecimiento de funciones del instructor en Ambientes Virtuales
Se ha registrado tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Google Formularios
Escribe aquí para buscar

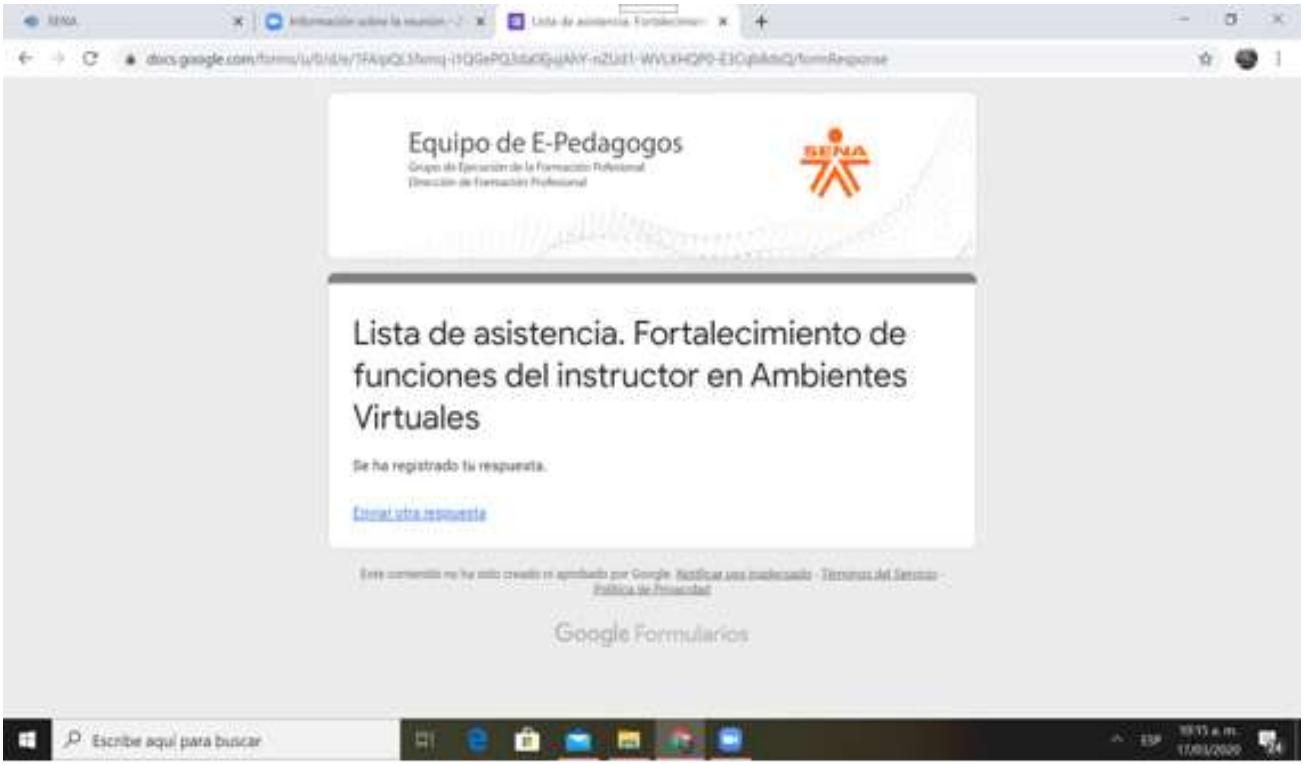
4. Fecha: 17 de marzo de 2020

Tema: Centro de Calificaciones

Responsable: Frankli Gómez Cardona - Equipo E-Pedagogos

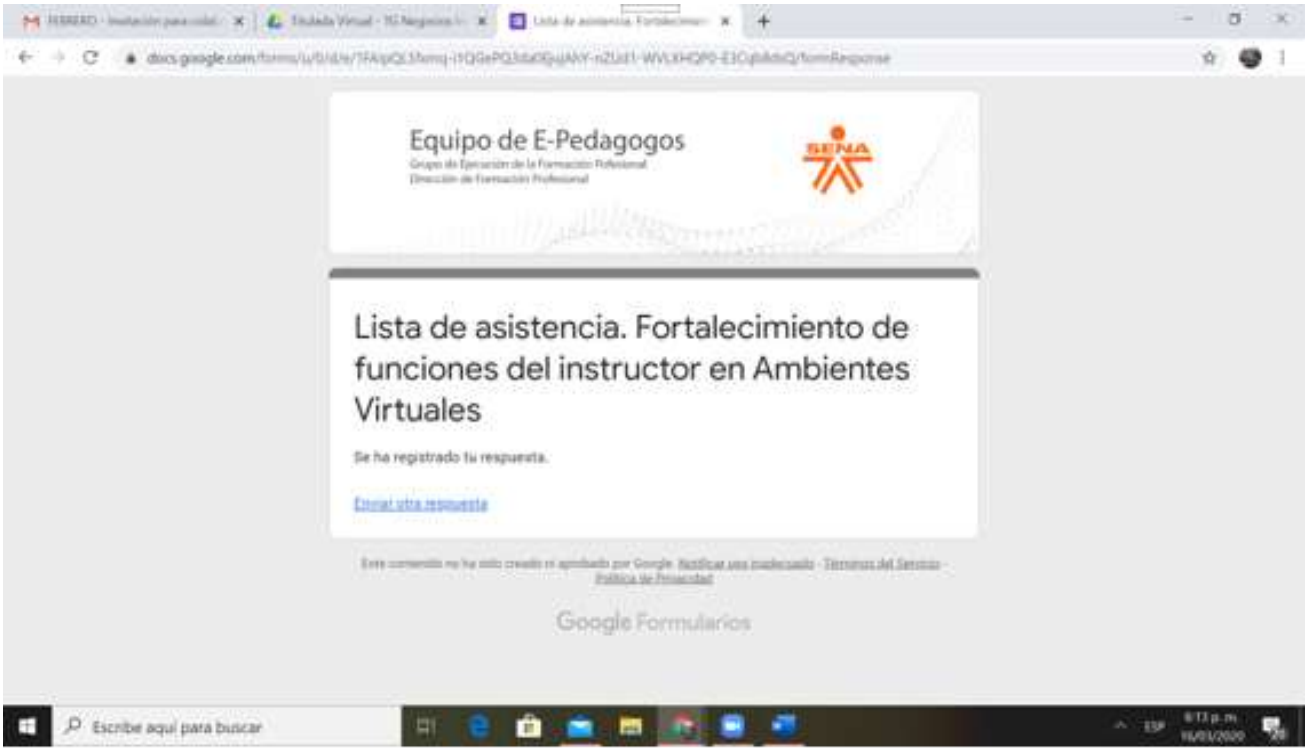






5. Fecha: 16 de marzo de 2020

Tema: Configuración de rúbricas y edición de contenidos



6. Fecha: 12 de marzo de 2020

Tema: Configuración de rúbricas y edición de contenidos



7. Fecha: 11 de marzo de 2020

Tema: Configuración de ponderaciones y equivalencias. Blog



8. Fecha: 10 de marzo de 2020

Tema: Configuración general del curso y perfil del instructor



9. Fecha: 05 de marzo de 2020

Tema: Configuración de ponderaciones y equivalencias. Blog

