2. Evidencia obligación 1.

Planeación FPI

TEC APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD

ID 3226736

210301098 Procesar el recaudo de caja de acuerdo a normativa.

708728 1. RECONOCER EL PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO DE CAJA DE ACUERDO CON POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

708727 2. COMPROBAR REQUERIMIENTOS PARA EL COBRO DE SERVICIOS DE SALUD TENIENDO EN CUENTA LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES.

708726 3. CUMPLIR CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO PARA RECEPCIONAR PAGOS DEL USUARIO SEGÚN TIPO DE ASEGURAMIENTO.

708725 4. ENTREGAR EL CIERRE DE CAJA TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTO INSTITUCIONAL Y CONDICIONES DE SEGURIDAD.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD.
- Código del Programa de Formación: 134508
- Nombre del Proyecto Formativo**: APOYO EN LA MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CON ENFOQUE EN HUMANIZACIÓN EN SALUD DIRIGIDO A LAS EPS, IPS Y ENTES TERRITORIALES DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS**
- Fase del Proyecto (si aplica): EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS QUE PERMITAN MEJORAR LA SATISFACCIÓN DE LOS USUARIOS.
  DOCUMENTAR EL PROCESO DE LIQUIDACIÓN DE LOS SERVICIOS Y TECNOLOGÍAS EN SALUD
- Competencia: **210301098 - Procesar el recaudo de caja de acuerdo con normativa y manual técnico**
- Resultados de Aprendizaje:

  708728 1. RECONOCER EL PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO DE CAJA DE ACUERDO CON POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

  708727 2. COMPROBAR REQUERIMIENTOS PARA EL COBRO DE SERVICIOS DE SALUD TENIENDO EN CUENTA LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES.

  708726 3. CUMPLIR CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO PARA RECEPCIONAR PAGOS DEL USUARIO SEGÚN TIPO DE ASEGURAMIENTO.

  708725 4. ENTREGAR EL CIERRE DE CAJA TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTO INSTITUCIONAL Y CONDICIONES DE SEGURIDAD
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): **96 Horas.**

2. PRESENTACIÓN



Apreciado Aprendiz El flujo de caja es esencial para la sostenibilidad de cualquier institución de salud. Comprender su importancia no solo permite a los profesionales de la salud gestionar mejor los recursos, sino que también asegura que se brinde atención de calidad a los pacientes. Al mantener un flujo de caja positivo, las organizaciones pueden invertir en tecnologías innovadoras, capacitar a su personal y mejorar las instalaciones, lo que se traduce en una atención más eficiente y efectiva. Cada decisión financiera impacta directamente en la salud de la comunidad, y al dominar el flujo de caja, estamos empoderando a nuestros aprendices para que tomen decisiones informadas y responsables.

Además, el aprendizaje sobre flujo de caja fomenta una cultura de responsabilidad y transparencia. En el ámbito de la salud, donde cada centavo cuenta, es vital que todos los miembros del equipo comprendan cómo sus acciones afectan las finanzas de la organización. Al educar a los profesionales en esta área, se promueve un sentido de pertenencia y compromiso hacia la misión de la institución. La gestión adecuada del flujo de caja no solo contribuye a la estabilidad financiera, sino que también permite a las organizaciones de salud ser más resilientes ante desafíos económicos. Invertir en esta educación es, sin duda, invertir en el futuro de la atención sanitaria.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial.

3.1.1 Descripción de la actividad:

Consulte los siguientes links y entérese de los medios de pago validos en Colombia su administración y control.
https://www.banrep.gov.co/es/glosario/base-monetaria

https://www.banrep.gov.co/es/glosario/tasa-cambio-trm

https://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria-cambiaria/regulacion-operaciones-cambiarias/sistema-informacion

https://www.banrep.gov.co/en/node/50314

Debata desde su comprensión para aclarar el punto en los casos dados.
Individual a mano Construya un mapa conceptual que permita a cualquiera comprender cuantos dólares debe recibir por una cuenta de 100.000 pesos si la tasa es de 2000, 4000 y 5000.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura, Videos, documentación y exposiciones

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Plataforma SENA Sofía, Link banco de la Republica.

Duración de la actividad: 8 horas.

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

3.2.1 Descripción de la actividad:

Leer el siguiente texto: Procedimiento para el Cobro de Facturas en un Hospital

Recepción de la Factura:

El primer paso es recibir la factura generada por los servicios prestados. Es fundamental verificar que todos los datos estén correctos, incluyendo el nombre del paciente, número de identificación, servicios prestados, y los costos asociados.

Asegúrate de que la factura cumpla con las normativas legales y técnicas vigentes, como la inclusión de información fiscal adecuada.

Validación y Autorización:

Antes de proceder con el cobro, se debe validar que la factura haya sido autorizada por el departamento correspondiente. Esto incluye confirmar que los servicios fueron efectivamente prestados y que están debidamente documentados en el historial clínico del paciente.

En caso de que la factura requiera ajustes, estos deben ser realizados y aprobados antes de continuar con el proceso de cobro.

Generación del Recibo de Cobro:

Una vez validada la factura, se debe generar un recibo de cobro que detalle el monto a pagar, la forma de pago aceptada y la fecha límite para el mismo. Este recibo debe ser claro y transparente para el paciente.

Cobro de la Factura:

Procede al cobro de la factura utilizando el método de pago acordado (efectivo, tarjeta de crédito, transferencia bancaria, etc.). Es importante ofrecer diferentes opciones de pago para facilitar la transacción al paciente.

Al recibir el pago, proporciona un comprobante que incluya todos los detalles pertinentes y asegúrate de registrar la transacción en el sistema contable del hospital.

Seguimiento y Gestión de Cuentas por Cobrar:

Realiza un seguimiento de las cuentas por cobrar, asegurándote de que se envíen recordatorios a los pacientes que no han cumplido con el pago en la fecha acordada.

Mantén un registro de todas las transacciones y revisa periódicamente el estado de las cuentas por cobrar para identificar posibles problemas y actuar en consecuencia.

Normas Técnicas a Considerar

Normativas Legales: Asegúrate de estar al tanto de las leyes y regulaciones locales que rigen el cobro de facturas en el sector salud.

Políticas Internas del Hospital: Familiarízate con las políticas específicas del hospital en relación con el manejo de facturas y cobros.

Capacitación Continua: Participa en capacitaciones sobre gestión financiera y cobro de facturas para mantenerte actualizado con las mejores prácticas.

Proponga cuales son los puntos críticos o de mayor problema en ese proceso propuesto y proponga una solución.

3.2.2 Descripción de la actividad:

Apreciado aprendiz consulte en la red posibles software contable para un hospital y construya una tabla en donde se evidencie debilidades y fortalezas de cada uno.

3.2.3 Descripción de la actividad:

Apreciado aprendiz consulte el material de apoyo Estudio de Caso de una Institución de Servicios de Salud del Estado. Obtenga un resumen e identifique las glosas que más se repitieron.

Construya un listado con los requerimientos para el cobro de los servicios de salud.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, consultas e investigaciones, aprendizaje basado en problemas

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Estudio de Caso de una Institución de Servicios de Salud del Estado

Duración de la actividad: 24 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 Descripción de la actividad:

Consulte el material de apoyo manual de caja menor 2015 y proponga una mejora según las glosas encontradas del artículo de estudio de caso de una Institución de Servicios de Salud del Estado.

Entregar documento con Resumen.

3.3.2 Descripción de la actividad:

Los documentos contables son soportes que sirven de base para registrar las operaciones comerciales de una institución de salud y su diligenciamiento es parte del ejercicio del técnico en apoyo administrativo en salud y para ello, es importante su identificación. Por lo anterior y teniendo en cuenta La normativa colombiana actual, basada principalmente en la Resolución 2275 de 2023, el Decreto 441 de 2022 y las resoluciones de la DIAN, establece la obligatoriedad de generar la factura electrónica de venta en salud junto con los RIPS (Registros Individuales de Prestación de Servicios de Salud) como soporte único, tras un proceso de validación previa. Elabore una infografía en la cual explique los documentos contables relacionados a continuación, explicando su aplicación y la información que se debe registrar en cada uno de ellos:

DOCUMENTOS CONTABLES INTERNOS	DOCUMENTOS CONTABLES EXTERNOS
- Factura de venta - Recibos de cobro	- Recibo de caja - Comprobante de pago

- Recibos de pago - Presupuesto	- Remito - Comprobante de devolución - Recibo de consignación bancaria - Letras de cambio

3.3.3 Descripción de la actividad:

Preste Atención a la PRESENTACION DE ESTADOS FINANCIEROS. Recopile dudas y trate de establecer la importancia de la información que maneja una persona en caja.

Debata las dudas sobre el tema en formación.

3.3.4 Descripción de la actividad:

En grupos de 3 aprendices con uso de la IA y una lectura comprensiva en otros textos de consulta que se encuentre a su alcance, indague acerca de los siguientes interrogantes: tenga en cuenta que el **proceso de Recaudo** debe quedar lo más claro posible.

1. Registro:

o Concepto.

o Formas.

o Procedimiento

2. Políticas de Precios:

o Concepto

3. Pin De Seguridad:

o Concepto.

o Uso.

o Característica.

o Tipos.

o Procedimiento

4. PLU:

o Concepto

5. Medios de Pago:

o Concepto.

o Tipos.

o Características

6. Normas de Seguridad en Los medios de Pago:

o Concepto

o Tipos

7. Tipos Devolución

o Concepto

o Clases

8. Herramientas para detectar fraudes:

o Concepto

o Tipos

o Funcionamiento.

Documento Word

3.3.5 Descripción de la actividad:

Apreciado aprendiz por medio de una consulta formativa, lectura comprensiva y otros textos de consulta que encuentre en la biblioteca SENA o a su alcance, indague acerca de los siguientes interrogantes para comprender Plan de recuperación de la cartera:

1. Que es efectivo y equivalente al efectivo, que representa.

2. En que cuentas se clasifica el efectivo.

3. Consultar NIC 1 como se presentan en los Estados Financieros caja, caja menor y bancos

4. Seguridad en pagos:

o Concepto.

o Procedimiento.

5. Caja General:

o Definición

o Contabilización y dinámicas

o Que es un arqueo de caja: quien lo realiza, en qué momento se realiza, que busca, qué ocurre si no es correcto, qué tipo de sanciones.

o Cuáles son las instrucciones para realizar un arqueo.

6. Caja menor:

o Definición.

o Como se realiza el procedimiento de apertura del fondo de caja menor

o Diseñe un ejemplo de reglamento para el manejo de caja menor.

o Cuáles y como son los desembolsos de caja menor.

o De un ejemplo del recibo de caja menor.

o Que es el libro de caja menor.

o De un ejemplo del libro de caja menor.

o Que es un reembolso de caja menor.

o Que documentos intervienen en el reembolso de caja menor.

o Enuncie ejemplos de desembolso de caja menor

7. Protocolos cierre de caja:

o Concepto.

o Procedimiento.

Documento Word

3.3.6 Descripción de la actividad:

Consulte el material de apoyo ***Programa de Mejoramiento de los Servicios de Salud en Colombia*** proponga un procedimiento de caja eficiente para un servicio del hospital, una vez aprobado por el instructor preséntelo a todos los compañeros.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, consultas e investigaciones, Estudio de casos.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Gestión de tesorería caja cuentas por pagar, manual de caja menor 2015

Evidencias de aprendizaje: Documento con el procedimiento propuesto para el flujo de caja.

Instrumentos de evaluación: Instrumento de Producto

Duración de la actividad: 32 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

3.4.1 Descripción de la actividad:

Diseñe de manera grupal un ejercicio de caja general y caja menor para los siguientes puntos: Puede consultar en cualquier texto de contabilidad relacionado en la bibliografía.



a) Constitución y cancelación de caja menor: reconocimiento (registro contable)

b) Reembolso de caja menor: ejercicio práctico de reconocimiento y soportes.

c) Realice un ejercicio de arqueo de caja general

o Arqueo y ajustes contables: Diferencias surgidas en el arqueo

o Sobrante, diga porque motivos se presenta y como se reconoce (contabiliza)

o Faltante, diga porque motivos se presenta, y como se reconoce (contabiliza)

Presentar informe con el cierre de caja teniendo en cuenta procedimiento institucional y condiciones de seguridad.

3.4.2 Descripción de la actividad:

Preste atención a la construcción de indicadores de gestión, Diseñe y presente un documento con los indicadores aplicables a la atención al usuario y procesos de caja. Siga el formato entregado en el material de apoyo.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Plantilla de Finanzas para Centros de Salud.

Evidencias de aprendizaje: Exposición con el resultado del flujo de caja.

Instrumentos de evaluación: Instrumento Desempeño.

Duración de la actividad: 32 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EJECUCIÓN	DOCUMENTAR EL PROCESO DE LIQUIDACIÓN DE LOS SERVICIOS Y TECNOLOGÍAS EN SALUD.	Conocimiento Consulte los medios de pago validos en Colombia su administración y control.	C Construya un mapa conceptual que permita a cualquiera comprender cuantos dólares debe recibir por una cuenta de 100.000 pesos según la tasa y responde las preguntas del instrumento.	COMPRENDE EL VALOR DE LA DIVISA DE ACUERDO CON LA DINÁMICA CAMBIARIA REALIZA CAMBIO DE DIVISAS TENIENDO EN CUENTA POLÍTICA CAMBIARIA CONFIRMA VERACIDAD DEL DINERO Y TÍTULOS VALOR DE ACUERDO CON POLÍTICA INSTITUCIONAL	Técnica de evaluación: Cuestionario. Evidencia: de conocimiento Instrumento: Cuestionario Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación
EVALUACIÓN	IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS QUE PERMITAN MEJORAR LA SATISFACCIÓN DE LOS USUARIOS.	Producto: Reconocimiento de un proceso, requerimientos y estudio de caso Producto: Identifica el manual de caja menor y construye el	P informe del caso con el Listado con los requerimientos para el cobro de los servicios de salud. P Documento con el procedimiento	APROPIA EL PROCEDIMIENTO INSTITUCIONAL PARA EL MANEJO DE VALORES DE ACUERDO CON NORMAS TÉCNICAS ESTABLECE EL VALOR A COBRAR A PARTIR DE LA COMPROBACIÓN DE REQUISITOS	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de Desempeño Instrumento: Lista de Verificación

		procedimiento.	propuesto para el flujo de caja.	REALIZA EL COBRO DE SERVICIOS DE SALUD TENIENDO EN CUENTA LAS ETAPAS DEL PROCESO Y NORMATIVA INSTITUCIONAL	
		Desempeño: Construir informe y presentar resultado del flujo de caja.	D Presentación del resultado del flujo de caja.	VERIFICA LAS OPERACIONES DE CAJA TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLO INSTITUCIONAL	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Flujo de Caja: Movimiento de efectivo que entra y sale de la organización en un período determinado.

Ingresos: Cantidad de dinero que recibe el hospital por servicios prestados, donaciones o subvenciones.

Egresos: Gastos que realiza el hospital, incluyendo salarios, suministros médicos y mantenimiento.

Liquidez: Capacidad del hospital para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Estado de Flujo de Efectivo: Informe financiero que muestra las entradas y salidas de efectivo durante un período específico.

Cuentas por Cobrar: Dinero que se espera recibir de los pacientes o aseguradoras por servicios prestados.

Cuentas por Pagar: Obligaciones financieras que el hospital debe pagar a proveedores y acreedores.

Presupuesto: Plan financiero que proyecta los ingresos y gastos del hospital para un período futuro.

Proyección de Flujo de Caja: Estimación de futuros ingresos y egresos para planificar la gestión financiera.

Costos Fijos: Gastos que no varían con el nivel de actividad, como alquiler y salarios.

Costos Variables: Gastos que fluctúan según el volumen de servicios prestados, como suministros médicos.

Capital de Trabajo: Diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, esencial para la operación diaria.

Financiamiento: Obtención de recursos económicos a través de préstamos, donaciones o inversiones.

Rentabilidad: Medida de la capacidad del hospital para generar ganancias en relación con sus ingresos.

Ciclo de Conversión de Efectivo: Tiempo que toma convertir las inversiones en inventario y otras entradas en efectivo.

Análisis de Sensibilidad: Evaluación de cómo cambios en variables clave afectan el flujo de caja.

Reservas Financieras: Fondos acumulados para hacer frente a imprevistos o emergencias financieras.

Auditoría Financiera: Revisión sistemática de los estados financieros y procedimientos contables del hospital.

Gestión de Riesgos: Proceso de identificar y mitigar riesgos financieros que pueden afectar el flujo de caja.

Sostenibilidad Financiera: Capacidad del hospital para mantener operaciones a largo plazo sin comprometer su estabilidad económica.

Glosas en Documentos: Notas al margen que ayudan a interpretar o contextualizar información en documentos legales, clínicos o administrativos. Estas glosas pueden ser útiles para esclarecer términos técnicos o procedimientos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

E.S.E. Manuel Uribe Ángel. (2022). PROCESO GESTIÓN DE TESORERÍA, CAJA Y CUENTAS POR PAGAR.

E.S.E. Materno infantil. (2022). MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL MANEJO DE CAJA MENOR DE LA ESE HOSPITAL MATERNO INFANTIL CIUDADELA METROPOLITANA DE SOLEDAD.
Mogollon, G. Bayona, K. Guzman, N. (2025). Determinación de la Efectividad de los Sistemas de Control Interno de Facturación, Cartera y su Impacto en el Flujo de Efectivo: Estudio de Caso de una Institución de Servicios de Salud del Estado.
SENA. (2018). Página oficial www.sena.edu.co: Observatorio Laboral y ocupacional.
DANE. (2025). Página oficial https://www.dane.gov.co/
SENA. (2018). Página oficial www.sena.edu.co: Internacionalización SENA.
SENA. (2021). Quiénes somos. SENA https://www.sena.edu.co/es-co/sena/Paginas/quienesSomos.aspx

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Fredy Alexander García Pulido**	**Instructor**	**CIAS**	**30 de enero de 2026**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD.**	**ID**	3226736
Proyecto formativo:	APOYO EN LA MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CON ENFOQUE EN HUMANIZACIÓN EN SALUD DIRIGIDO A LAS EPS, IPS Y ENTES TERRITORIALES DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS		
Fase proyecto:	EJECUCIÓN		
Resultado de aprendizaje:	**708728 1. RECONOCER EL PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO DE CAJA DE ACUERDO CON POLÍTICAS INSTITUCIONALES.**		
Actividad de aprendizaje:	Consulte los medios de pago validos en Colombia su administración y control.		
Evidencia de Conocimiento:	mapa conceptual que permita a cualquiera comprender cuantos dólares debe recibir por una cuenta de 100.000 pesos según diferentes tasas.		
Criterios de evaluación: COMPRENDE EL VALOR DE LA DIVISA DE ACUERDO CON LA DINÁMICA CAMBIARIA REALIZA CAMBIO DE DIVISAS TENIENDO EN CUENTA POLÍTICA CAMBIARIA. CONFIRMA VERACIDAD DEL DINERO Y TÍTULOS VALOR DE ACUERDO CON POLÍTICA INSTITUCIONAL			

2. CUESTIONARIO

Formulación de preguntas abiertas.

1. Identificar la divisa más utilizada en Colombia
Dólar

2. ¿Qué es la base monetaria?
Dinero emitido por el banco central, compuesto por los billetes y monedas en circulación más los depósitos que los bancos comerciales tienen en el banco central; es la forma más líquida de dinero y sirve como fundamento para la creación de dinero y la expansión del crédito en una economía, controlada por la autoridad monetaria mediante operaciones de mercado abierto para influir en la inflación y la liquidez.

3. ¿Qué es la TRM?
Tasa representativa del mercado.

4. ¿Defina la Tasa de Compra del dólar?
Precio al que las entidades financieras pagan los dólares a usuarios del sistema a cambio de

pesos.

5. ¿Soluciona pagar una cuenta de 100000 a una tasa asignada?
A 2000 serian 50 dolares
A 4000 serian 25 dolares
A 5000 serian 20 dolares

6. Cuál es la fórmula para convertir pesos a dólares?
Cantidad de dólares =Total de la cantidad en pesos / Tasa de cambio.

7. ¿Defina la Tasa de venta del dólar?
Precio al que las entidades financieras transfieren dólares a usuarios del sistema a cambio de pesos.

8. Mencione la entidad que participa en la política monetaria.
Banco de la Republica.

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: Aprobado _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD.**	**ID**	3226736
Proyecto formativo:	APOYO EN LA MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CON ENFOQUE EN HUMANIZACIÓN EN SALUD DIRIGIDO A LAS EPS, IPS Y ENTES TERRITORIALES DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	708727 2. COMPROBAR REQUERIMIENTOS PARA EL COBRO DE SERVICIOS DE SALUD TENIENDO EN CUENTA LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES.		
Actividad de aprendizaje:	Reconocimiento de un proceso, requerimientos y estudio de caso		
Evidencia de Producto:	informe del caso con el Listado con los requerimientos para el cobro de los servicios de salud.		
Criterios de evaluación: APROPIA EL PROCEDIMIENTO INSTITUCIONAL PARA EL MANEJO DE VALORES DE ACUERDO CON NORMAS TÉCNICAS			

1. LISTA DE CHEQUEO

No.	**VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO**	**CUMPLE**		**Observaciones**
		SÍ	**NO**	
1.	El documento presentación introducción del caso.			
2.	El resumen está fundamentado en el caso del hospital Erasmo Meoz			
3.	Identifica diferentes tipos de glosas			
4.	Ubica errores administrativos			
5.	Explica glosas de las encontradas en el caso.			

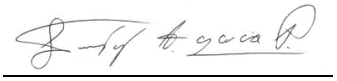
6.	Presenta requerimientos para cada una de las glosas presentadas.			
7.	Entrega un listado de requerimientos para el cobro en salud			
8.	Presenta la evidencia de forma adecuada siguiendo las recomendaciones dadas en la guía.			

2. EVALUACIÓN

Observaciones:

Juicio de valor: Aprobado

Firma Aprendiz



Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD.**	**ID**	3226736
Proyecto formativo:	APOYO EN LA MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CON ENFOQUE EN HUMANIZACIÓN EN SALUD DIRIGIDO A LAS EPS, IPS Y ENTES TERRITORIALES DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	708726 3. CUMPLIR CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO PARA RECEPCIONAR PAGOS DEL USUARIO SEGÚN TIPO DE ASEGURAMIENTO.		
Actividad de aprendizaje:	Identifica el manual de caja menor y construye el procedimiento.		
Evidencia de Producto:	Documento con el procedimiento propuesto para el flujo de caja.		
Criterios de evaluación: ESTABLECE EL VALOR A COBRAR A PARTIR DE LA COMPROBACIÓN DE REQUISITOS			

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Entrega el formato sin modificaciones			
2.	Utiliza la simbología ISO según lo solicitado			
3.	Presenta un procedimiento de los identificados			
4.	Entrega los datos de tiempo para la realización del proceso			
5.	Entrega los datos de movimiento en metros para la realización del proceso			

6.	Totaliza el numero de actividades realizadas			
7.	Escribe la información pertinente para cada vez que utilizo las inspecciones.			
8.	Presenta la evidencia de forma adecuada siguiendo las recomendaciones dadas en la guía.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones:_____

Juicio de valor: Aprobado



Firma Aprendiz

Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

3. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD.**	**ID**	3226736
Proyecto formativo:	APOYO EN LA MEJORA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS CON ENFOQUE EN HUMANIZACIÓN EN SALUD DIRIGIDO A LAS EPS, IPS Y ENTES TERRITORIALES DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	708725 4. ENTREGAR EL CIERRE DE CAJA TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTO INSTITUCIONAL Y CONDICIONES DE SEGURIDAD		
Actividad de aprendizaje:	Construir informe y presentar resultado del flujo de caja.		
Evidencia de Desempeño:	Presentación del resultado del flujo de caja.		

Criterios de evaluación:
REALIZA EL COBRO DE SERVICIOS DE SALUD TENIENDO EN CUENTA LAS ETAPAS DEL PROCESO Y NORMATIVA INSTITUCIONAL

VERIFICA LAS OPERACIONES DE CAJA TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLO INSTITUCIONAL

4. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	El aprendiz demuestra Claridad y Estructura en su presentación			
2.	Los resultados obtenidos por el aprendiz reflejan Precisión de los Datos.			
3.	El aprendiz tuvo en cuenta la relevancia de la información.			
4.	El aprendiz presenta los datos dentro del cumplimiento normativo			

5.	El aprendiz analizo los resultados			
6.	El aprendiz presenta Recomendaciones y acciones para mejorar			
7.	La presentación visual realizada por el aprendiz tiene un diseño atractivo ya facilita la comunicación de datos con tablas y gráficos.			
8.	Presenta la evidencia de forma adecuada siguiendo las recomendaciones dadas en la guía.			

5. EVALUACIÓN

Observaciones:

Juicio de valor: Aprobado

Firma Aprendiz

Firma Instructor

TEC APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD

ID 3226736

Competencia:

210301098 Procesar el recaudo de caja de acuerdo a normativa.

Resultados de Aprendizaje:

708728 1. RECONOCER EL PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO DE CAJA DE ACUERDO CON POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

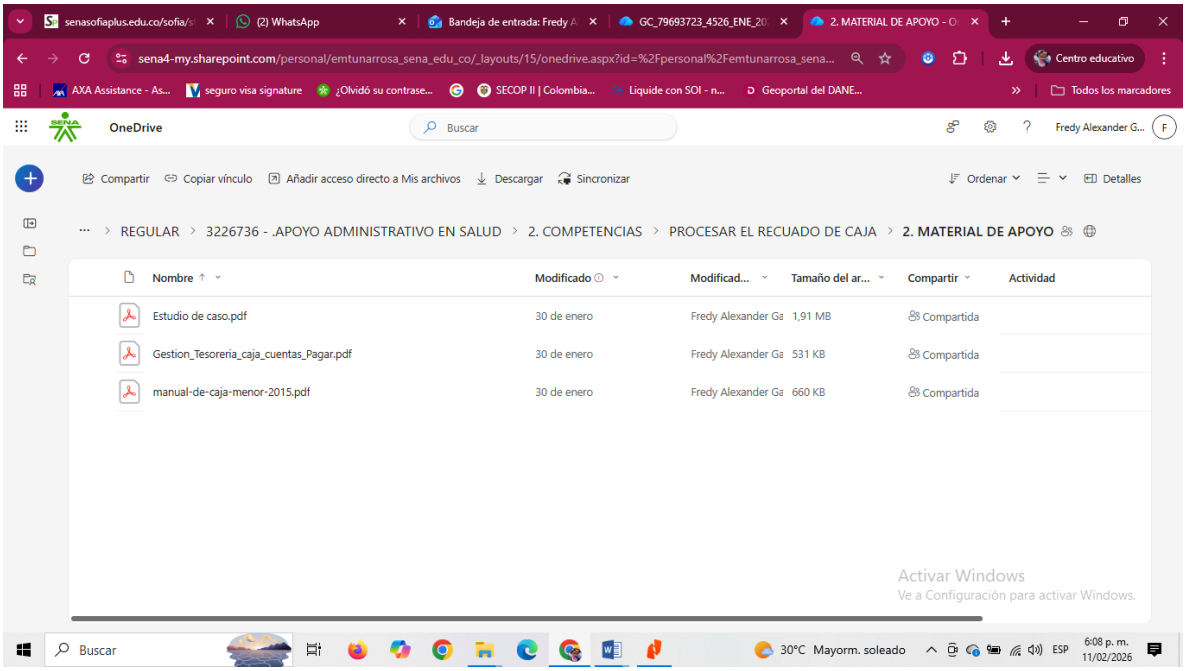
708727 2. COMPROBAR REQUERIMIENTOS PARA EL COBRO DE SERVICIOS DE SALUD TENIENDO EN CUENTA LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES.

708726 3. CUMPLIR CON PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO PARA RECEPCIONAR PAGOS DEL USUARIO SEGÚN TIPO DE ASEGURAMIENTO.

708725 4. ENTREGAR EL CIERRE DE CAJA TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTO INSTITUCIONAL Y CONDICIONES DE SEGURIDAD.

Material de apoyo cargado en el drive:

Procesar el recaudo: 2. MATERIAL DE APOYO



2. Evidencia obligación 1.

Planeación FPI

Soldadura de Productos Metálicos en Platina.

ID 3311393

240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

704155 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

704158 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

704156 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

704157 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Soldadura de Productos Metálicos en Platina**
- Código del Programa de Formación: **834258 v1**
- Nombre del Proyecto Formativo: **Aplicación de protocolos técnicos para la certificación de soldadores acorde al estándar aws d1.1, adaptado al contexto industrial en Puerto Boyacá y el área de influencia del CIAS.**
- Fase del Proyecto (si aplica): **Análisis**
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): **DESARROLLAR LA FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL ORIENTADA A CONTEXTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS, ENFOCANDO EN LA CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN TORNO A SOLDADURA**
- Competencia: **Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
- Resultados de Aprendizaje:

  INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

  CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

  ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

  VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): **48 Horas.**

2. PRESENTACIÓN

La cultura emprendedora en los aprendices es una fuente inagotable de innovación y creatividad. Al abordar problemas complejos con una mentalidad abierta y una disposición a experimentar, estos jóvenes talentos no solo desarrollan habilidades técnicas, sino que también fomentan un espíritu de resolución de problemas. La capacidad de pensar de manera crítica y proactiva les permite identificar oportunidades donde otros ven obstáculos, convirtiendo ideas en proyectos tangibles que pueden transformar su entorno y la sociedad.

Además, el emprendimiento en el ámbito tecnológico promueve un aprendizaje continuo y la adaptabilidad, cualidades esenciales en un mundo en constante cambio. Al involucrarse en proyectos reales, los aprendices no solo adquieren conocimientos prácticos, sino que también desarrollan una red de contactos valiosa y habilidades interpersonales. Este ecosistema de colaboración y apoyo mutuo les brinda la confianza necesaria para lanzarse al mercado laboral o iniciar sus propios negocios, convirtiéndose en agentes de cambio que impulsan el progreso y la innovación en la industria tecnológica.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1.1 Actividades de reflexión inicial:

Desarrollar un perfil emprendedor que refleje las habilidades, intereses y valores de cada aprendiz, fomentando la autoconciencia y la identificación de oportunidades.

Reflexión Personal

Los aprendices piensan en sus experiencias pasadas, intereses y habilidades.

Proporciona las siguientes respuestas para guiar su reflexión:

¿Cuáles son mis habilidades técnicas y blandas?

¿Qué actividades disfruto hacer en mi tiempo libre?

¿Qué problemas me gustaría resolver en mi comunidad o en el mundo?

¿Qué valores son importantes para mí en un proyecto o negocio?

Investigación de Mercado

Cada aprendiz investiga al menos tres emprendedores exitosos en el campo de la tecnología.

Deben identificar las características que los hicieron destacar y cómo se relacionan con su propio perfil.

Creación del Perfil Emprendedor

Utilizando la información recopilada, y la lectura del documento el emprendimiento y el perfil de emprendedor, cada aprendiz debe crear un documento que contenga:

Nombre y contacto

Habilidades: Listar habilidades técnicas y blandas.

Intereses: Describir áreas de interés y pasiones.

Valores: Identificar los valores que guiarían su emprendimiento.

Oportunidades: Proponer al menos una idea de negocio o proyecto que le gustaría desarrollar.

Presentación

Cada aprendiz presenta su perfil emprendedor al grupo en un documento digital.

Se reflexiona sobre la importancia de tener un perfil emprendedor claro y cómo puede ayudar en su futuro como tecnólogo.

Link: https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4219

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura, documentación y exposiciones

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: El emprendedor y el perfil emprendedor. Y https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4219

Duración de la actividad: 8 horas.

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

3.2.1 Descripción de la actividad:

El instructor presentara el taller de sensibilización INNVA que se encuentra en el material de apoyo entregado y los aprendices realizaran las actividades indicadas.

3.2.2 Descripción de la actividad:

Indagar en el PND 2022-2026 sobre el emprendimiento, en el plan de desarrollo departamental y en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Debate en formación sobre el PND 2022-2026 y responder el cuestionario on line de 10 preguntas

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, cuestionarios, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: PND 2022-2026.

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 Descripción de la actividad:

Observar los videos de:

1. Los negocios más raros y locos del mundo.
2. Observación delito
3. Practica 1 DSI WhatsApp

Proponer una idea tecnológica para solucionar un problema de la sociedad.

3.3.2 Descripción de la actividad:

Responder los cuestionamientos dados en el paso a paso del CANVAS

Desarrollar el archivo Excel de propuesta de valor CANVAS

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, cuestionarios, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Videos Los negocios más raros y locos del mundo, Observación delito, Practica 1 DSI WhatsApp, Documento paso a paso del CANVAS y archivo Excel de propuesta de valor CANVAS

Evidencias de aprendizaje: Documento modelo Canvas

Instrumentos de evaluación: Instrumento de Producto

Duración de la actividad: 16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Cada aprendiz presenta su idea de negocio de acuerdo a la técnica Elevator pitch en el que se tiene que vender la idea de negocio propuesta en máximo 5 minutos.

Desarrollar el documento DOFA según las indicaciones dadas en formación

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición de resultados del aprendiz con técnica Elevator Pitch.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Documento FINAL Elevator Pitch_Heroes FEST, documento 4.2 DOFA

Evidencias de aprendizaje: Video con el Pïtch de su propuesta.

Instrumentos de evaluación: Instrumento de desempeño

Duración de la actividad: 8 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
ANALISIS	DESARROLLAR LA FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL ORIENTADA	Identificar el perfil emprendedor	Documento con el perfil emprendedor de cada aprendiz	* ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación
		Responder preguntas sobre la generación de emprendimientos en Colombia la ley y las	Cuestionario de 10 preguntas on line sobre el emprendimiento en Colombia.	* APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL. * PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL	Técnica de evaluación: Prueba online. Evidencia: de conocimiento Instrumento: Cuestionario.

	A CONTEXTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS, ENFOCANDO EN LA CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN TORNO A SOLDADURA	necesidades sociales.		MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL.	
		Proponer y analizar los elementos de una idea de negocio en un modelo CANVAS	Modelo CANVAS con idea de negocio tecnológica	* INTEGRA ELEMENTOS BÁSICOS DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DESCRIPTIVAS DEL PLAN DE NEGOCIO. * DETERMINA GRUPOS FOCALES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO. * CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. * ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación
		Realizar la presentación final de su idea de negocio.	Video con el Pïtch de su propuesta.	* DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de Desempeño Instrumento: Lista de Verificación.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Visión: Una declaración que describe el futuro deseado de la empresa, estableciendo el propósito y la dirección a largo plazo.

Misión: Una declaración que define el propósito fundamental de la empresa, incluyendo lo que hace, a quién sirve y cómo lo hace.

Análisis de mercado: Un estudio detallado del mercado objetivo, que incluye la identificación de clientes potenciales, competidores y tendencias del sector.

Propuesta de valor: Una declaración clara que explica cómo un producto o servicio resuelve un problema o mejora la situación del cliente, diferenciándolo de la competencia.

Modelo de negocio: La forma en que una empresa crea, entrega y captura valor. Incluye la estructura de ingresos, costos y la oferta de productos o servicios.
Segmentación de mercado: El proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores con características y necesidades similares.

Estrategia de marketing: Un plan que detalla cómo una empresa atraerá y retendrá a sus clientes, incluyendo tácticas de promoción, precio, distribución y producto.

Análisis FODA: Un marco de planificación que evalúa las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa, ayudando a identificar áreas de mejora y crecimiento.

Proyecciones financieras: Estimaciones de los ingresos, gastos y ganancias futuras de la empresa, generalmente a tres o cinco años, que ayudan a evaluar la viabilidad del negocio.

Plan de operaciones: Una sección del plan de negocios que describe cómo se llevarán a cabo las actividades diarias de la empresa, incluyendo la producción, logística y gestión de recursos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Adie-Villafañe , J., & Cárdenas-Ortiz, L.-C. (2021). Perfil y características del emprendedor como aspectos determinantes en el progreso de ideas empresariales. Desarrollo Gerencial, 13(1), 1–27. https://doi.org/10.17081/dege.13.1.4219

Alcaraz Rodriguez, R. (2011). El emprendedor de éxito. México: McGraw Hill.

Bhide, A., Sahlman, W., Stancill, J., Block, Z., & Macmillan I. (1999). Iniciativa emprendedora. Barcelona: Deusto. FORBES. (24 de agosto de 2014).

Forbes México. Obtenido de Emprendedores: http://www.forbes.com.mx/8-pasos-para-emprender-desde-cero/

Kawasaky, G. (2007). El Arte de Empezar. Barcelona: Ediciones Kantolla.

Porter, M. (2006). Estrategia y ventaja competitiva. Barcelona, España: Deusto.

Trias de Bes, F. (2007). El libro negro del emprendedor. Santiago: Basabel.

http://definicion.de/emprendimiento/#ixzz48GRqKR7f

http://www.gerencie.com/emprendimiento.html http://www.emprendepyme.net/el-perfil-de-un-emprendedor.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**FREDY ALEXANDER GARCIA PULIDO**	**INSTRUCTOR**	**Centro de la Innovación Agroindustrial y de Servicios**	**15-02-2025**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Soldadura de Productos Metálicos en Platina	**ID**	3311393
Proyecto formativo:	Aplicación de protocolos técnicos para la certificación de soldadores acorde al estándar aws d1.1, adaptado al contexto industrial en Puerto Boyacá y el área de influencia del CIAS.		
Fase proyecto:	ANALISIS		
Resultado de aprendizaje:	INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	Identificar el perfil emprendedor		
Evidencia de Producto :	Documento con el perfil emprendedor de cada aprendiz		
Criterios de evaluación: * ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Habilidades: Listar habilidades técnicas y blandas.			
2.	Intereses: Describir áreas de interés y pasiones.			
3.	Valores: Identificar los valores que guiarían su emprendimiento.			

4.	Oportunidades: Proponer al menos una idea de negocio o proyecto que le gustaría desarrollar.			
5.	Investigación: Se documentó sobre 3 emprendedores exitosos.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Soldadura de Productos Metálicos en Platina	**ID**	3311393
Proyecto formativo:	Aplicación de protocolos técnicos para la certificación de soldadores acorde al estándar aws d1.1, adaptado al contexto industrial en Puerto Boyacá y el área de influencia del CIAS.		
Fase proyecto:	ANALISIS		
Resultado de aprendizaje:	CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	Responder preguntas sobre la generación de emprendimientos en Colombia la ley y las necesidades sociales.		
Evidencia de Conocimiento :	Cuestionario. Responde las preguntas sobre el emprendimiento en Colombia, la sociedad colombiana y las necesidades		
Criterios de evaluación: *** APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL.** *** PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL.**			

2. Cuestionario

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los emprendedores en Colombia al iniciar un nuevo negocio?

¿Qué sectores de la economía colombiana presentan mayores oportunidades para nuevos emprendimientos en la actualidad?

¿Cómo influye la cultura emprendedora en las universidades colombianas en la formación de nuevos emprendedores?

¿Qué papel juegan las incubadoras y aceleradoras de negocios en el ecosistema emprendedor colombiano?

¿Cómo ha impactado la pandemia de COVID-19 en el comportamiento y las estrategias de los emprendedores colombianos?

¿Cuáles son las principales fuentes de inspiración para la generación de ideas de negocio en el contexto colombiano?

¿Qué papel juegan las necesidades locales y regionales en la creación de ideas de negocio innovadoras en Colombia?

¿Cómo pueden los emprendedores colombianos utilizar la tecnología para generar ideas de negocio sostenibles y escalables?

¿Qué metodologías o enfoques son más efectivos para fomentar la creatividad en la generación de ideas de negocio en Colombia?

¿Cómo influyen las tendencias globales en la generación de ideas de negocio en el mercado colombiano?

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Soldadura de Productos Metálicos en Platina	**ID**	3311393
Proyecto formativo:	Aplicación de protocolos técnicos para la certificación de soldadores acorde al estándar aws d1.1, adaptado al contexto industrial en Puerto Boyacá y el área de influencia del CIAS.		
Fase proyecto:	ANALISIS		
Resultado de aprendizaje:	ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.		
Actividad de aprendizaje:	Proponer y analizar los elementos de una idea de negocio en un modelo CANVAS		
Evidencia de Producto :	Modelo CANVAS con idea de negocio tecnológico.		

Criterios de evaluación:

*** INTEGRA ELEMENTOS BÁSICOS DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DESCRIPTIVAS DEL PLAN DE NEGOCIO.**

*** DETERMINA GRUPOS FOCALES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO.**

*** CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.**

*** ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO.**

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	**VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO**	**CUMPLE**		**Observaciones**
		SÍ	**NO**	
1.	Crea una propuesta de valor alineada al propósito			
2.	Proponer el segmento de mercado ajustado a la misión.			
3.	Relación con los clientes que aporte a la propuesta de valor.			

4.	Canales de distribución sean pertinentes a la propuesta de valor			
5.	Que las actividades clave apunten al cumplimiento de la visión.			
6.	Que los recursos claves sean factibles.			
7.	Que las alianzas clave contribuyan al cumplimiento de la visión.			
8.	Estructura de costos este completa.			
9.	Fuentes de ingresos cubran las necesidades del negocio.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Soldadura de Productos Metálicos en Platina	**ID**	3311393
Proyecto formativo:	Aplicación de protocolos técnicos para la certificación de soldadores acorde al estándar aws d1.1, adaptado al contexto industrial en Puerto Boyacá y el área de influencia del CIAS.		
Fase proyecto:	ANALISIS		
Resultado de aprendizaje:	VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	Realizar la presentación final de su idea de negocio.		
Evidencia de Desempeño :	Lista de Verificación: Video con el Pïtch de su propuesta.		
Criterios de evaluación: *** DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO.**			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Que la presentación contenga todos los elementos del modelo CANVAS			
2.	Que el tiempo empleado no supere los 5 minutos			
3.	Presentación fluida y sin dudas sobre el tema planteado.			

4.	Material gráfico sin dificultades para observar y comprender.			
5.	Un análisis DOFA pertinente a la idea presentada en el pitch.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

AUXILIAR Soldadura de Productos Metálicos en Platina.

ID 3311393

Competencia:

240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultados de Aprendizaje:

704155 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

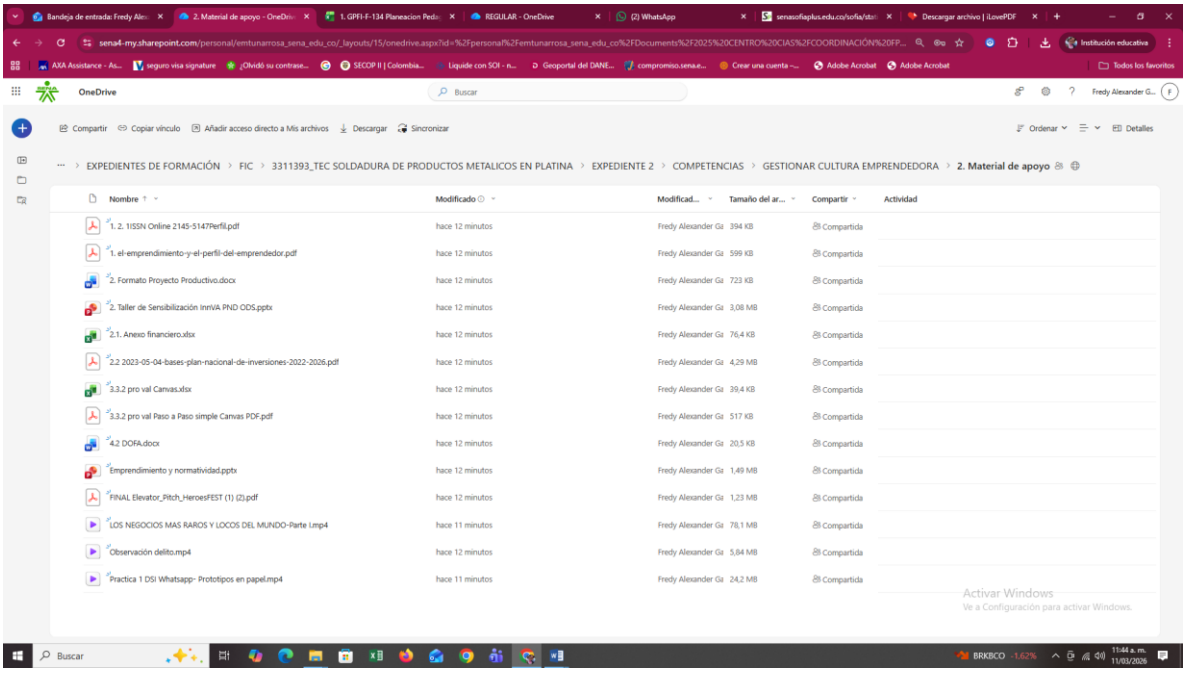
704158 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

704156 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

704157 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

Material de apoyo cargado en el drive:

GESTIONAR CULTURA EMPRENDEDORA



2. Evidencia obligación 1.

Planeación FPI

Bisutería artesanal.

ID 3365500

240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

704155 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

704158 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

704156 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

704157 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **BISUTERIA ARTESANAL**
- Código del Programa de Formación: **526600 v1**
- Nombre del Proyecto Formativo: **ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES UTILIZANDO TÉCNICAS INNOVADORAS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS.**
- Fase del Proyecto (si aplica): **EJECUCIÓN**
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): **ELABORAR EL PRODUCTO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA EL REFERENTE CULTURAL Y LA FICHA TECNICA DE CALIDAD E INNOVACION**
- Competencia: **240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
- Resultados de Aprendizaje:

  593761 - 01 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

  593762 - 02 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

  593763 - 03 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

  593764 - 04 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): **48 Horas.**

2. PRESENTACIÓN



La cultura emprendedora en los aprendices es una fuente inagotable de innovación y creatividad. Al abordar problemas complejos con una mentalidad abierta y una disposición a experimentar, estos jóvenes talentos no solo desarrollan habilidades técnicas, sino que también fomentan un espíritu de resolución de problemas. La capacidad de pensar de manera crítica y proactiva les permite identificar oportunidades donde otros ven obstáculos, convirtiendo ideas en proyectos tangibles que pueden transformar su entorno y la sociedad.

Además, el emprendimiento en el ámbito tecnológico promueve un aprendizaje continuo y la adaptabilidad, cualidades esenciales en un mundo en constante cambio. Al involucrarse en proyectos reales, los aprendices no solo adquieren conocimientos prácticos, sino que también desarrollan una red de contactos valiosa y habilidades interpersonales. Este ecosistema de colaboración y apoyo mutuo les brinda la confianza necesaria para lanzarse al mercado laboral o iniciar sus propios negocios, convirtiéndose en agentes de cambio que impulsan el progreso y la innovación en la industria tecnológica.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1.1 Actividades de reflexión inicial:

Desarrollar un perfil emprendedor que refleje las habilidades, intereses y valores de cada aprendiz, fomentando la autoconciencia y la identificación de oportunidades.

Reflexión Personal

Los aprendices piensan en sus experiencias pasadas, intereses y habilidades.



Proporciona las siguientes respuestas para guiar su reflexión:

¿Cuáles son mis habilidades técnicas y blandas?

¿Qué actividades disfruto hacer en mi tiempo libre?

¿Qué problemas me gustaría resolver en mi comunidad o en el mundo?

¿Qué valores son importantes para mí en un proyecto o negocio?

Investigación de Mercado

Cada aprendiz investiga al menos tres emprendedores exitosos en el campo de la tecnología.

Deben identificar las características que los hicieron destacar y cómo se relacionan con su propio perfil.

Creación del Perfil Emprendedor

Utilizando la información recopilada, y la lectura del documento el emprendimiento y el perfil de emprendedor, cada aprendiz debe crear un documento que contenga:

Nombre y contacto

Habilidades: Listar habilidades técnicas y blandas.

Intereses: Describir áreas de interés y pasiones.

Valores: Identificar los valores que guiarían su emprendimiento.

Oportunidades: Proponer al menos una idea de negocio o proyecto que le gustaría desarrollar.

Presentación

Cada aprendiz presenta su perfil emprendedor al grupo en un documento digital.

Se reflexiona sobre la importancia de tener un perfil emprendedor claro y cómo puede ayudar en su futuro como tecnólogo.

Link: https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4219

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura, documentación y exposiciones

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: El emprendedor y el perfil emprendedor. Y https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4219

Duración de la actividad: 8 horas.

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

3.2.1 Descripción de la actividad:

El instructor presentara el taller de sensibilización INNVA que se encuentra en el material de apoyo entregado y los aprendices realizaran las actividades indicadas.

3.2.2 Descripción de la actividad:

Indagar en el PND 2022-2026 sobre el emprendimiento, en el plan de desarrollo departamental y en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Debate en formación sobre el PND 2022-2026 y responder el cuestionario on line https://forms.gle/JDUnzXxwyr5KqKvZ7

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, cuestionarios, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: PND 2022-2026.

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 Descripción de la actividad:

Observar los videos de:

1. Los negocios más raros y locos del mundo.
2. Observación delito
3. Practica 1 DSI WhatsApp

Proponer una idea tecnológica para solucionar un problema de la sociedad.

3.3.2 Descripción de la actividad:

Responder los cuestionamientos dados en el paso a paso del CANVAS

Desarrollar el archivo Excel de propuesta de valor CANVAS

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, cuestionarios, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

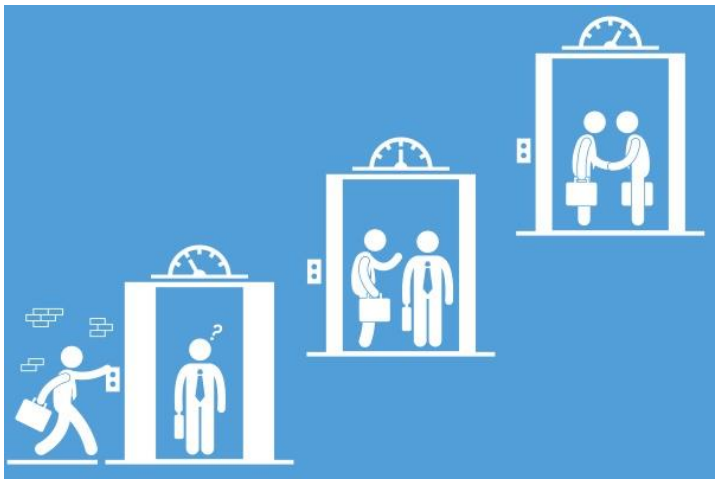
Material de apoyo: Videos Los negocios más raros y locos del mundo, Observación delito, Practica 1 DSI WhatsApp, Documento paso a paso del CANVAS y archivo Excel de propuesta de valor LEAN CANVAS

Evidencias de aprendizaje: Documento modelo LEAN CANVAS

Instrumentos de evaluación: Instrumento de Producto

Duración de la actividad: 16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:



Descripción de la actividad: Cada aprendiz presenta su idea de negocio de acuerdo a la técnica Elevator pitch en el que se tiene que vender la idea de negocio propuesta en máximo 5 minutos.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición de resultados del aprendiz con técnica Elevator Pitch.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Documento FINAL Elevator_Pitch_HeroesFEST,

Evidencias de aprendizaje: Video con el Pïtch de su propuesta.

Instrumentos de evaluación: Instrumento de desempeño

Duración de la actividad: 8 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EJECUCION	ELABORAR EL PRODUCTO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA EL REFERENTE CULTURAL Y LA FICHA TECNICA DE CALIDAD E INNOVACION	Identificar el perfil emprendedor	Documento con el perfil emprendedor de cada aprendiz	* ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación
EJECUCION	ELABORAR EL PRODUCTO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA EL REFERENTE CULTURAL Y LA FICHA TECNICA DE CALIDAD E INNOVACION	Responder preguntas sobre la generación de emprendimientos en Colombia la ley y las necesidades sociales.	Cuestionario de 10 preguntas on line sobre el emprendimiento en Colombia.	* APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL. * PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL.	Técnica de evaluación: Prueba online. Evidencia: de conocimiento Instrumento: Cuestionario.
EJECUCION	ELABORAR EL PRODUCTO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA EL REFERENTE CULTURAL Y LA FICHA TECNICA DE	Proponer y analizar los elementos de una idea de negocio en un modelo CANVAS	Modelo CANVAS con idea de negocio	* INTEGRA ELEMENTOS BÁSICOS DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DESCRIPTIVAS DEL PLAN DE NEGOCIO. * DETERMINA GRUPOS FOCALES DE MERCADO	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación

	CALIDAD E INNOVACION			DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO. * CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. * ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO.	
EJECUCION	ELABORAR EL PRODUCTO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA EL REFERENTE CULTURAL Y LA FICHA TECNICA DE CALIDAD E INNOVACION	Realizar la presentación final de su idea de negocio.	Video con el Pïtch de su propuesta.	* DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de Desempeño Instrumento: Lista de Verificación.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Visión: Una declaración que describe el futuro deseado de la empresa, estableciendo el propósito y la dirección a largo plazo.

Misión: Una declaración que define el propósito fundamental de la empresa, incluyendo lo que hace, a quién sirve y cómo lo hace.

Análisis de mercado: Un estudio detallado del mercado objetivo, que incluye la identificación de clientes potenciales, competidores y tendencias del sector.

Propuesta de valor: Una declaración clara que explica cómo un producto o servicio resuelve un problema o mejora la situación del cliente, diferenciándolo de la competencia.

Modelo de negocio: La forma en que una empresa crea, entrega y captura valor. Incluye la estructura de ingresos, costos y la oferta de productos o servicios.
Segmentación de mercado: El proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores con características y necesidades similares.

Estrategia de marketing: Un plan que detalla cómo una empresa atraerá y retendrá a sus clientes, incluyendo tácticas de promoción, precio, distribución y producto.

Análisis FODA: Un marco de planificación que evalúa las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa, ayudando a identificar áreas de mejora y crecimiento.

Proyecciones financieras: Estimaciones de los ingresos, gastos y ganancias futuras de la empresa, generalmente a tres o cinco años, que ayudan a evaluar la viabilidad del negocio.

Plan de operaciones: Una sección del plan de negocios que describe cómo se llevarán a cabo las actividades diarias de la empresa, incluyendo la producción, logística y gestión de recursos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Meneses Perez, C. A. (2023). Emprendimiento juvenil: tendencias y desafíos. Cuadernos Latinoamericanos de Administraciâon (En Linea), 19(36), Cuadernos Latinoamericanos de Administraciâon (En linea), 2023-03, Vol.19 (36). Recuperado de: https://sena-primo.hosted.exlibrisgroup.com/permalink/f/1i756fj/TN_cdi_crossref_primary_10_18270_cuaderlam_v19i36_3718

Adie-Villafañe , J., & Cárdenas-Ortiz, L.-C. (2021). Perfil y características del emprendedor como aspectos determinantes en el progreso de ideas empresariales. Desarrollo Gerencial, 13(1), 1–27. https://doi.org/10.17081/dege.13.1.4219

Gómez Vallejo, María del Pilar, & Gómez Vallejo, María del Pilar autor. (2019). *La mentalidad emprendedora: el emprendimiento visto desde el sujeto y el proceso de emprender* (Primera edición.). Bogotá Ediciones de la U. Recuperado de: https://sena-primo.hosted.exlibrisgroup.com/permalink/f/1j5choe/sena_ebooks000740

Alcaraz Rodriguez, R. (2011). El emprendedor de éxito. México: McGraw Hill.

Bhide, A., Sahlman, W., Stancill, J., Block, Z., & Macmillan I. (1999). Iniciativa emprendedora. Barcelona: Deusto. FORBES. (24 de agosto de 2014).

Forbes México. Obtenido de Emprendedores: http://www.forbes.com.mx/8-pasos-para-emprender-desde-cero/

Kawasaky, G. (2007). El Arte de Empezar. Barcelona: Ediciones Kantolla.

Porter, M. (2006). Estrategia y ventaja competitiva. Barcelona, España: Deusto.

Trias de Bes, F. (2007). El libro negro del emprendedor. Santiago: Basabel.

http://definicion.de/emprendimiento/#ixzz48GRqKR7f

http://www.gerencie.com/emprendimiento.html http://www.emprendepyme.net/el-perfil-de-un-emprendedor.html

Gómez Ceballos, J. A., Alvarez P., Iván revisor, Chacón, Gustavo revisor, Zapata L. Gladys revisora, & Cardona G. Jairo revisor. (1985). Matemáticas financieras : aplicadas al sistema financiero colombiano (4a edici & #243;n.). Armenia: Tecno Mundo. https://sena-primo.hosted.exlibrisgroup.com/permalink/f/q6j6k0/sena_aleph000013811

Romero Montero, A., Sellers-Rubio, R., & Cely Alvarez, A. M. (2024). Conoces a tu Buyer Persona? Identifica a tu cliente para mejorar tu estrategia de Inbound Marketing. Investigaciones TuríSticas, (27), 53–76. Recuperado de: https://sena-primo.hosted.exlibrisgroup.com/permalink/f/1i756fj/TN_cdi_doaj_primary_oai_doaj_org_article_395180b4fdda4f0bb2b4c0d761934ac8

Cartilla de Comportamiento Emprendedor: Camino al Logro / Ruth Nelly Gutiérrez Achury [y otros 4].—Primera edición.— Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).Dirección General, 2020.

SENA. (2020). Emprendimiento: Una guía para el desarrollo de proyectos. Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje.

SENA. (2019). Manual de emprendimiento. Recuperado de SENA

1.Emprendimiento 2. Aptitud creadora en los negocios 3. Nuevas empresas I. Guitiérrez Achury, Ruth Nelly II. Martínez Vega, Luisa Fernanda III. Gómez Franco, María Paula IV. García Pereira, Genny Andrea V. Caycedo Molano, Magaly. Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

DANE. (2025). Página oficial https://www.dane.gov.co/

SENA. (2018). Página oficial www.sena.edu.co: Internacionalización SENA.

SENA. (2021). Quiénes somos. SENA https://www.sena.edu.co/es-co/sena/Paginas/quienesSomos.aspx

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**FREDY ALEXANDER GARCIA PULIDO**	**INSTRUCTOR**	**COORDINACION ACADEMICA**	**05-08-2025**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	BISUTERIA ARTESANAL	**ID**	3365500
Proyecto formativo:	ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES UTILIZANDO TÉCNICAS INNOVADORAS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS.		
Fase proyecto:	EJECUCIÓN		
Resultado de aprendizaje:	INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	IDENTIFICAR EL PERFIL EMPRENDEDOR		
Evidencia de Producto :	Documento con el perfil emprendedor de cada aprendiz		
Criterios de evaluación: *** ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.**			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Habilidades: Listar habilidades técnicas y blandas.			
2.	Intereses: Describir áreas de interés y pasiones.			
3.	Valores: Identificar los valores que guiarían su emprendimiento.			

4.	Oportunidades: Proponer al menos una idea de negocio o proyecto que le gustaría desarrollar.			
5.	Investigación: Se documentó sobre 3 emprendedores exitosos.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones:_____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	BISUTERIA ARTESANAL	**ID**	3365500
Proyecto formativo:	ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES UTILIZANDO TÉCNICAS INNOVADORAS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS.		
Fase proyecto:	EJECUCIÓN		
Resultado de aprendizaje:	INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	Responder preguntas sobre la generación de emprendimientos en Colombia la ley y las necesidades sociales.		
Evidencia de Conocimiento :	Cuestionario. Responde las preguntas sobre el emprendimiento en Colombia, la sociedad colombiana y las necesidades		
Criterios de evaluación: *** APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL.** *** PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL.**			

2. Cuestionario

1. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el emprendimiento social?

• A) Generar ganancias sin preocuparse por el impacto social.

• B) Crear una empresa con el objetivo de resolver problemas sociales.

• C) Invertir en acciones de empresas tradicionales.

• D) Ninguna de las anteriores.

2. ¿Qué organismo en Colombia apoya a los emprendedores a través de financiamiento y asesoría?

• A) Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

• B) Banco de la República.

• C) Cámara de Comercio.

• D) Todas las anteriores.

3. ¿Cuál es uno de los principales retos que enfrentan los emprendedores en Colombia?

• A) Acceso a tecnología avanzada.

• B) Altos niveles de competencia internacional.

• C) Falta de financiamiento y recursos.

• D) Exceso de regulación gubernamental.

4. ¿Qué herramienta es fundamental para la toma de decisiones en un emprendimiento?

• A) Intuición personal.

• B) Análisis de mercado y datos.

• C) Opiniones de amigos y familiares.

• D) Estrategias de competencia.

5. ¿Qué sector ha mostrado un crecimiento significativo en el emprendimiento social en Colombia?

• A) Tecnología de la información.

• B) Agricultura sostenible.

• C) Moda y diseño.

• D) Turismo.

6. ¿Cuál de las siguientes es una estrategia efectiva para satisfacer necesidades sociales a través del emprendimiento?

• A) Ignorar el feedback de la comunidad.

• B) Realizar estudios de mercado para identificar necesidades.

• C) Focalizarse solo en la rentabilidad.

• D) Expandir el negocio sin consideración del impacto social.

7. ¿Qué papel juegan las redes sociales en el emprendimiento en Colombia?

• A) No tienen impacto significativo.

• B) Son una herramienta de marketing y conexión con la comunidad.

• C) Solo sirven para entretenimiento.

• D) Son una distracción para los emprendedores.

8. ¿Cómo puede un emprendedor medir el impacto social de su negocio?

• A) A través de encuestas y métricas de satisfacción.

• B) Basándose en la opinión de los inversores.

• C) Ignorando las opiniones de la comunidad.

• D) Solo a través de informes financieros.

9. ¿Cuál es una de las principales ventajas del emprendimiento social en Colombia?

• A) Menor competencia en el mercado.

• B) Oportunidad de generar un impacto positivo en la sociedad.

• C) Garantía de éxito financiero.

• D) Reducción de impuestos.

10. ¿Qué aspecto es crucial para la sostenibilidad de un emprendimiento social?

• A) Maximizar las ganancias a corto plazo.

• B) Crear un modelo de negocio que integre la misión social y la viabilidad financiera.

• C) Evitar la colaboración con otras organizaciones.

• D) Mantenerse alejado de la comunidad.

3. EVALUACIÓN

Observaciones:_____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	BISUTERIA ARTESANAL	**ID**	3365500
Proyecto formativo:	ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES UTILIZANDO TÉCNICAS INNOVADORAS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS.		
Fase proyecto:	EJECUCIÓN		
Resultado de aprendizaje:	INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	Proponer y analizar los elementos de una idea de negocio en un modelo CANVAS		
Evidencia de Producto :	Modelo CANVAS con idea de negocio tecnológico.		

Criterios de evaluación:

*** INTEGRA ELEMENTOS BÁSICOS DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DESCRIPTIVAS DEL PLAN DE NEGOCIO.**

*** DETERMINA GRUPOS FOCALES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO.**

*** CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.**

*** ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO.**

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	**VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO**	**CUMPLE**		**Observaciones**
		SÍ	**NO**	
1.	Crea una propuesta de valor alineada al propósito			
2.	Proponer el segmento de mercado ajustado a la misión.			
3.	Relación con los clientes que aporte a la propuesta de valor.			

4.	Canales de distribución sean pertinentes a la propuesta de valor			
5.	Que las actividades clave apunten al cumplimiento de la visión.			
6.	Que los recursos claves sean factibles.			
7.	Que las alianzas clave contribuyan al cumplimiento de la visión.			
8.	Estructura de costos este completa.			
9.	Fuentes de ingresos cubran las necesidades del negocio.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	BISUTERIA ARTESANAL	**ID**	3365500
Proyecto formativo:	ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES UTILIZANDO TÉCNICAS INNOVADORAS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS.		
Fase proyecto:	EJECUCIÓN		
Resultado de aprendizaje:	VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	Realizar la presentación final de su idea de negocio.		
Evidencia de Desempeño :	Lista de Verificación: Video con el Pïtch de su propuesta.		
Criterios de evaluación: *** DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO.**			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	El aprendiz revisa que la presentación contenga todos los elementos del modelo CANVAS			
2.	El aprendiz se asegura que el tiempo empleado no supere los 5 minutos			
3.	El aprendiz demuestra dominio del tema mediante una presentación fluida y sin dudas sobre el tema planteado.			

4.	El aprendiz entrega un Material gráfico sin dificultades para observar y comprender.			
5.	El aprendiz realiza un análisis pertinente a la idea presentada en el pitch.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

OPERARIO EN BISUTERIA ARTESANAL

ID 3365500

Competencia:

240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultados de Aprendizaje:

593761 - 01 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

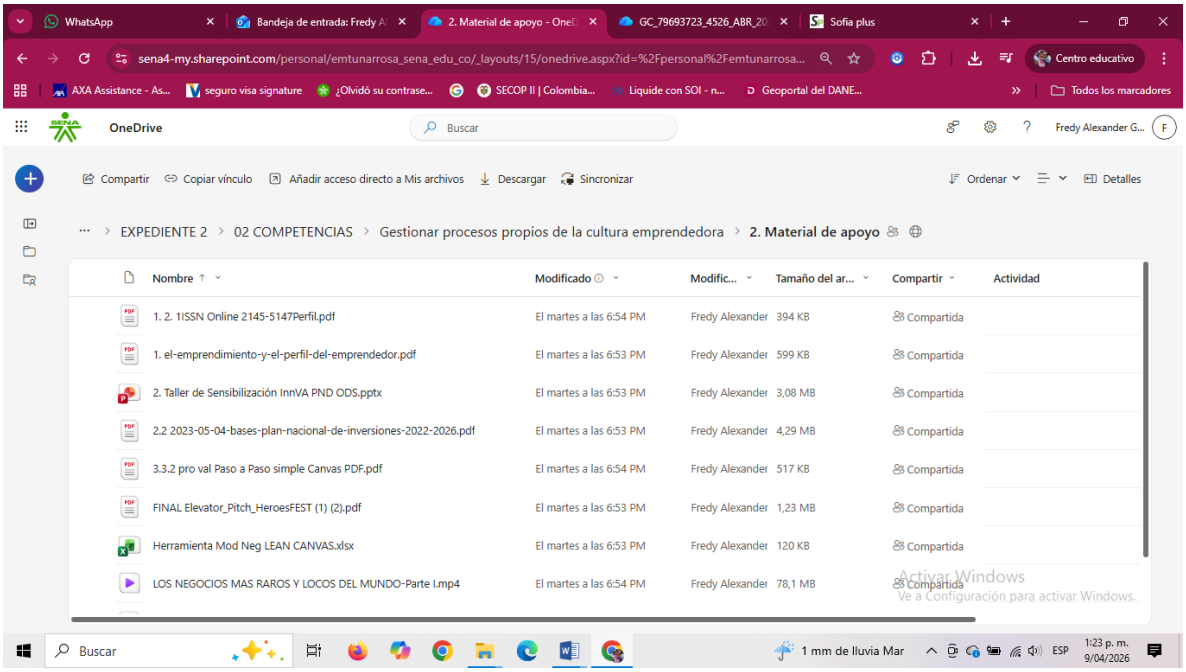
593762 - 02 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

593763 - 03 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

593764 - 04 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

Material de apoyo cargado en el drive:

GESTIONAR CULTURA EMPRENDEDORA



2. Evidencia obligación 1.

Planeación FPI

DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

ID 3411843

Competencia: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RA APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO**
- Código del Programa de Formación: **124101 v1**
- Nombre del Proyecto Formativo**: ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADEO PARA MIPYMES EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL CIAS PUERTO BOYACA.**
- Fase del Proyecto (si aplica): **ANALISIS.**
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): **1.1. LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES**
- Competencia: **240201530 - RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA INDUCCIÓN.**
- Resultados de Aprendizaje: **633007 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.**
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): **48 Horas.**

2. PRESENTACIÓN



Apreciado Aprendiz le doy la bienvenida a nuestra familia SENA, a partir de este momento lo invito a participar con responsabilidad e interés en este proceso de inducción en donde se busca que comprenda y apropie todos los conceptos que va a vivenciar durante la permanencia en el SENA como son: la formación profesional integral, el programa de formación, la formulación de proyectos, el planteamiento, el diseño, la ejecución y la evaluación de los planes ofrecidos en la materia. Por medio de este programa formativo del SENA SOFIA el

aprendiz conocerá los recursos, métodos y herramientas necesarias para dirigir procesos formativos con base en los planes de formación concertados.

Por tal motivo, lo invito a realizar cada una de las actividades propuestas, para comprender aspectos fundamentales que utilizará dentro de este enfoque educativo y así, poder desarrollar su trabajo formativo de manera individual y colaborativa, con el fin de lograr los resultados de aprendizaje establecidos. Le sugiero que cada una de aquellas demostraciones que usted realizará, tanto de sus conocimientos como de su desempeño, las archive y organice allí su portafolio de evidencias.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1.1 Actividades de reflexión inicial: Día uno PRESENTACIÓN:

Apreciado aprendiz vamos a presentarlos para lo cual debes hacer lo siguiente:



1. En una hoja en blanco dibuja una imagen, frase, logo, animal, instrumento musical, implemento deportivo etc., con la cual te identifiques.

2. Una vez realizado el punto anterior cada uno debe mostrar su dibujo y decir su nombre y explicar por qué se identifica con el.

Ejemplo: Mi Nombre es _____ y dibuje un sol, me identifico con él porque a pesar de las dificultades y de los días grises siempre sale a brillar y darle calor a todos.

3.1.2 Descripción de actividades: Día Dos ¿CUÁL ES TU OPINIÓN?



Apreciado aprendiz lo invito a que lee las siguientes frases sobre Ética e Integralidad y de manera analítica y critica de su opinión en la sesión y a la vez interactúe con sus compañeros de acuerdo con lo que ellos opinen:

1. “Cada quien tiene su ética”, “la ética es cuestión de enfoques y de opiniones”, “la ética es un asunto completamente personal”.

2. “La integridad del hombre se mide por su conducta, no por sus profesiones”. Frase célebre de Juvenal.

3.1.3 Descripción de actividades: Día Tres. ANALIZA.

El instructor lo introducirá en las temáticas relacionadas con la formación para el trabajo, competencias laborales, observatorio laboral, para lo cual debe estar muy atento y ver los siguientes videos, en donde se discutirán en plenaria y se buscara su participación, para nosotros su opinión es primordial e importante.



1.Formación para el trabajo una apuesta de Todos. https://www.youtube.com/watch?v=VCbhMr3l70w

2. Certificación de competencias Laborales. https://www.youtube.com/watch?v=0is_ls6TNSk

3. Importancia del Observatorio Laboral. https://www.youtube.com/watch?v=l4oEirhSR-c

3.1.4 Descripción de actividades Día Cuatro. ¡Actualiza la información!

Realice la actualización de los datos personales.

Para ello, debe ingresar a la dirección http://www.senasofiaplus.edu.co/ con las credenciales de acceso que utilizó al momento de realizar la inscripción al programa.

Luego, es necesario que acceda con el rol de aspirante y después entre por el menú lateral para que dé clic al enlace de registro. Desde allí podrá actualizar sus datos personales de contacto, estudios y experiencia laboral.

3.1.5 Descripción de actividades: Día cinco. Decisiones

Apreciado aprendiz, lee los siguientes párrafos y al final da tu opinión:

Recuerdo que un invierno mi padre necesitaba leña; así que buscó un árbol muerto y lo cortó. Pero



luego, en primavera, vio, desolado, que al tronco marchito de ese árbol le salieron brotes nuevos. Mi padre dijo: "Estaba seguro de que ese árbol estaba muerto. Había perdido todas las hojas en el invierno. Hacía tanto frío, que las ramas se quebraban y caían como si no le quedara al viejo tronco ni una pizca de vida. Sin embargo, ahora advierto que aún había vida en ese tronco".

Y volviéndose hacia mí, me aconsejó: "Nunca olvides esta importante lección. Jamás cortes un árbol en invierno. Jamás tomes una decisión negativa en tiempo adverso. Nunca tomes las más importantes decisiones cuando estés en tu peor estado de ánimo. ¡Espera! Sé paciente. La tormenta pasará. Y recuerda que la primavera volverá". (“Historias para motivarte y conquistar tus sueños”, 2008).

Pregunta: ¿Cuál es tú Opinión?

3.1.6 Descripción de actividades: Día seis. Reflexión

Reflexione detenidamente sobre la siguiente frase “beneficios que le representa para su desarrollo personal y profesional ingresar como aprendiz al SENA y obtener un título o certificado”.

Responda la pregunta ¿cómo se ve en el futuro como egresado, aportando al desarrollo social y técnico del país?

Dialogue con sus compañeros sobre su postura, siguiendo la estrategia de socialización definida por el instructor.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura, Videos, documentación y exposiciones

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Plataforma SENA Sofía, videos de YOU TUBE.

Duración de la actividad: 8 horas.

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

3.2.1 Descripción de la actividad: Día uno. Contextualización SENA.

Apreciado aprendiz lo invito a que ingrese al formulario de google que envía el instructor desde su celular y espere la instrucción para comenzar la prueba de conocimiento.

1. ¿Qué significa la sigla SENA?
2. ¿Qué tipo de formación Ofrece el SENA?
3. ¿Cuántos años tiene el SENA en nuestro País?
4. ¿En qué programa de formación profesional integral se matriculo?
5. ¿A qué Regional Pertenece?
6. ¿Cómo se llama el centro de formación al que se vinculó?

En plenaria se retroalimentará las respuestas.

Luego, haga una lectura del documento Contextualización SENA (archivo HTML) que se encuentra en la carpeta de drive https://drive.google.com/drive/folders/1GmU-1OftAKx3IrqSQFptsM1HBbkKaTzV?usp=sharing o En la página oficial del SENA www.sena.edu.co, haga clic en el enlace LA ENTIDAD, luego clic en MISION y así sucesivamente en la información que necesite sobre los temas de:

1. Contextualización SENA

1.1 Misión

1.2 Visión

1.3 Símbolos SENA

1.4 Himno SENA

1.5 Organigrama general del SENA

1.6 Dirección de formación profesional SENA

Escriba 2 interrogantes que surjan de la lectura, luego, entre todos se dará se responderá y verificará las respuestas a estos interrogantes.

3.2.2 Descripción de la actividad: Día Bienestar. Compromiso como aprendiz SENA.

El equipo de Bienestar al Aprendiz del CIAS realizará una actividad de aprendizaje donde desarrollará los temas de presentación del equipo bienestar 2022, Plan Nacional Integral de Bienestar al Aprendiz y plan de acción vigencia 2025, Caracterización de aprendices, Sensibilización Reglamento del Aprendiz SENA y Proyecto de Vida.

3.2.3 Descripción de la actividad: Día dos. Formación por proyectos.

En equipos de trabajo de 3 aprendices, analizaran la PPT entregada por el instructor sobre el proyecto educativo institucional – PEI, formación por proyectos y estilos de aprendizaje. Discutirán sobre las inquietudes y sacarán 3 conclusiones.

3.2.4 Descripción de la actividad: Día tres. Tu estilo de aprendizaje.



Una vez entendido que son los estilos de aprendizaje y la clasificación de los estilos de aprendizaje de Kolb, lo invito a que desarrollo el cuestionario que se encuentra en linea y teniendo en cuenta la explicación dada por su instructor conteste de forma sincera y clara.

3.2.5 Descripción de la actividad: Día cuatro. Proyecto formativo

En equipos de 3 aprendices realizar una lectura de los documentos de apoyo dados por el instructor, de ello extraer 20 conceptos con su respectivo significado.

Adicionalmente, ya conociendo que es un Programa de formación y sus componentes lo invito a que lea y analice su programa de formación que se matriculo y llene de forma concreta y critica la siguiente información:

- Nombre del Programa de Formación:
- Código del Programa:
- Versión:
- Nivel de Formación:
- Duración etapa Lectiva:
- Duración etapa Productiva:
- Duración total del programa:

Con el diseño curricular de la formación diligencia el siguiente cuadro para tres competencias con sus resultados de aprendizaje.

COMPETENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	CONOCIMIENTOS DE CONCEPTO ¿QUE DEBO SABER?	CONOCIMIENTOS PROCESO ¿Qué DEBO HACER?	CRITERIOS DE EVALUACIÓN. ¿Qué ME VAN A EVALUAR?

3.2.6 Descripción de la actividad: Día cinco. Reconocimiento de SOFIA PLUS

Con el desarrollo de esta actividad y orientado por el Instructor, se pretende visitar las diferentes funciones del sistema optimizado para la formación integral y aprendizaje activo SOFIAPLUS desde el rol de aprendiz.



3.2.7 Descripción de la actividad: Día seis. PLATAFORMA ZAJUNA.

El aprendiz debe realizar el recorrido por la plataforma LMS-ZAJUNA con las indicaciones entregadas por el Instructor, el cual debe explicar cada uno de los espacios y funciones básicas (anuncios, foros de discusión,

envío de actividades y material de apoyo entre otros). El instructor acompañará la actividad continuamente, y estará atento a sus inquietudes.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Plataforma Sena, ZAJUNA, Proyecto formativo y videos.

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 **Descripción de la actividad: Día Uno. Contextualización SENA**

De acuerdo con la lectura de contextualización SENA, desarrolle una infografía que permita evidenciar que conocimientos adquiridos sobre la cultura y el lenguaje institucional en el SENA impartidos durante este momento de su formación, demostrando de esta manera que tiene las herramientas necesarias sobre los conceptos propios asociados a la Institución.

Tenga en cuenta además crear una presentación atractiva en la que use adecuadamente el espacio, imágenes, colores y frases en las que represente los fundamentos inherentes a la cultura institucional SENA haciendo uso de herramientas web, para este desarrollo se recomiendan: Calaméo, Genial, Issuu, Canva o cualquier editor de su preferencia.

Recuerde presentar la infografía en formato PDF a través del correo institucional, incluyendo el enlace en la herramienta web en la que fue desarrollada.

3.3.2 Descripción de la actividad: Día dos. Compromiso como aprendiz SENA.



El instructor socializará 4 temas de posibles casos donde en equipos de trabajo de 4 aprendices de acuerdo a lo aprendido en el reglamento del aprendiz y proyecto de vida desarrollarán el caso y expondrá las posibles alternativas de socialización.

1.Inasistencias de un aprendiz a su formación

2.No entrega oportuna a las evidencias con uno o varios instructores.

3.Calificación de juicios evaluativos

4.Plagio

Al finalizar los aprendices observarán el video Código de Integridad SENA, https://www.youtube.com/watch?v=OI9zt0wTHKY y participe en plenaria.

Resuelva el interrogante de acuerdo a estudios de caso y video

¿Cuál es mi responsabilidad y compromiso como aprendiz en el SENA?

3.3.3 Descripción de la actividad: Día tres. Formación por proyectos

Cada equipo de trabajo previamente formalizado debe socializar las conclusiones sobre el proyecto educativo institucional – PEI, formación por proyectos y estilos de aprendizaje con los demás aprendices, dicho documento debe contener evidencias fotográficas del trabajo de discusión y socialización del mismo.

3.3.4 Descripción de la actividad: Día cuatro. Tu estilo de aprendizaje

En la aplicación de cuestionario sobre tu estilo de aprendizaje cada aprendiz diligenciará el siguiente cuadro:

Tipo de estilo de aprendizaje (Resultado)		
Nombre del aprendiz		
Aspecto	**Destacado**	**Por mejorar**
Conclusión		

Para el espacio de conclusión debate con 3 aprendices dichos aspectos mencionados y diligencia.

3.3.5 Descripción de la actividad: Día cinco. Proyecto formativo

En equipos de 3 aprendices, de acuerdo al glosario extraído anteriormente escribe cada concepto y recorta cada concepto en una hoja, realizar un mapa conceptual, pero debes usar las siguientes flechas para unir los conceptos según corresponda.



3.3.6 Descripción de la actividad: Día seis. ¿Qué haz aprendido de la inducción?

Con base en la lectura "como realizar un plan de vida" el aprendiz elabora una lista de objetivos y metas con las nuevas oportunidades a las que se proyecta.

Para cada objetivo y meta de la lista indique el tiempo en que ejecutara cada una de ellas.

Por medio de una representación gráfica, construya una línea del tiempo que incluya, metas, acciones, tiempos a 2018, 2022, 2026, 2030 y 2040. Mencione en cada meta como la evaluara y hará posible la sostenibilidad de su plan y los recursos requeridos y denomínela: "XXXXX DE MI PROYECTO DE VIDA".

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, consultas e investigaciones, juego de manos.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Plataforma Sena, ZAJUNA, Proyecto formativo y videos.

Evidencias de aprendizaje: Documento con los componentes y estructura de la formación profesional integral, infografía, aporte al caso planteado,

Instrumentos de evaluación: Instrumento de Producto

Duración de la actividad: 16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

3.4.1 Descripción de la actividad:

En cada sesión de formación se realizará al final una rúbrica que retroalimentará tanto los aprendizajes como actividades desarrollas y será diligenciado por cada aprendiz.

Ítems	Valoración					Observación
	5	4	3	2	1	
¿El tema expuesto en la sesión fue claro?						
¿Existió variedad en las estrategias de aprendizaje?						
¿Las actividades permitieron la integración de los participantes?						

¿Presenta actividades de reflexión?						
¿Se mostro interés y participación en las actividades?						
¿Hubo escucha activa por parte de los participantes?						

La escala valorativa va de 1 a 5, donde 1 es estar en desacuerdo y 5 muy de acuerdo.

Luego en mesa redonda se discutirá los resultados.

3.4.2 Descripción de la actividad:



El término compromiso puede ser usado como sinónimo de: obligación, contrato, deber, convenio, por ende, compromiso es un tipo de acuerdo que puede considerarse como un contrato no escrito en el cual las partes asumen ciertas obligaciones o, adquieren responsabilidades, en este sentido el ser humano todos los días contrae responsabilidades desde la más simples hasta la más complejas y, el compromiso u obligación de cumplirlas como consecuencia de su asentimiento.

Teniendo claro que es un compromiso y ya para terminar las sesiones de inducción lo invito a que realice su propio compromiso COMO APRENDIZ SENA, el cual debe ser cumplido durante los quince meses que va estar en formación con nuestra institución.

3.4.3 Descripción de la actividad:

Presente su línea de tiempo en un video al grupo y socialice con sus compañeros e instructor en un ambiente de formación previamente definido por su instructor.

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Documento como realizar un plan de vida.

Evidencias de aprendizaje: Presentar su compromiso con la formación y el proyecto de vida en video.

Instrumentos de evaluación: Instrumento de desempeño.

Duración de la actividad: 16 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
ANALISIS	RECONOCER LAS CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES PARA SU DESCUBRIMIENTO COMO EMPRENDEDOR POR VOCACIÓN Y SU INTERACCIÓN CON EL ENTORNO SOCIAL Y PRODUCTIVO.	1. Responder cuestionario sobre identidad institucional y procedimientos. 2. Construir los documentos donde identifique los componentes y estructura de la formación. 3. Presentar su proyecto de vida en donde se evidencie el redimensionamiento según el programa de estudio.	1. Responder cuestionario. 2. Documento con los componentes y estructura de la formación profesional integral. 3. Archivo tipo video en el que se evidencie su compromiso con la formación y el proyecto de vida en video.	Reconoce la identidad institucional y los procedimientos administrativos y formativos. Identifica los componentes y estructura de la formación profesional integral según el programa de formación y su perfil como aprendiz del SENA. Incorpora a su proyecto de vida las oportunidades ofrecidas por el SENA.	Técnica de evaluación: Cuestionario. Evidencia: de conocimiento Instrumento: Cuestionario Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de Desempeño Instrumento: Lista de Verificación

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Aprendiz: es una persona en continuo proceso de aprendizaje, en interacción permanente consigo mismo, con los demás y con la naturaleza, en los entornos sociales y productivos; en capacidad de construir sus propios conocimientos, que busca trascender la interpretación de la

realidad para contribuir propositivamente en la transformación de esta, con un proyecto de vida centrado en el mejoramiento continuo personal, familiar, social y productivo.

- Competencias Laborales: Capacidad de un trabajador para movilizar los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para alcanzar los resultados pretendidos en un determinado contexto profesional, según patrones de calidad y productividad. Implica entonces, la capacidad de actuar, intervenir y decidir en situaciones imprevistas, movilizando el máximo de saberes y conocimientos para dominar situaciones concretas, aplicando experiencias adquiridas de un contexto para otro. Fuente: Cinterfor.
- Etapa lectiva: "Periodo de tiempo en el cual el aprendiz realiza la ejecución de la Formación Profesional Integral en los ambientes de formación que facilitan el logro de los Resultados de Aprendizaje. Este periodo de tiempo es determinado en el diseño curricular del programa de formación" (SENA Manual de Diseño Curricular Para el Desarrollo de Competencias en la Formación Profesional Integral, 2005, p. 10).
- Etapa Productiva: Período en el cual el Aprendiz aplica y afina las competencias desarrolladas en su proceso de formación, ya sea por la vía del contrato de aprendizaje o las pasantías, cuando la empresa es partícipe de la acción formativa del Aprendiz; o cuando el aprendiz desarrolla durante su proceso de aprendizaje proyectos productivos (SENA-empresa, SENA proveedor SENA, o producción de Centros); o cuando crea su propia unidad productiva. Esto incluye el conocimiento de hechos y procesos, la comprensión de los principios y las teorías y las maneras de utilizar y aplicar sus competencias en situaciones cotidianas o nuevas.
- Estilo de aprendizaje: es el conjunto de características psicológicas, rasgos afectivos, cognitivos y fisiológicos que suelen expresarse conjuntamente cuando una persona debe enfrentar una situación de aprendizaje.
- Evidencia de aprendizaje: Manifestación del aprendizaje, que refiere a la comprobación de lo que "sabe", "sabe hacer" y "es" el aprendiz. Pueden ser de conocimiento y de desempeño, de las cuales se pueden inferir los logros de aprendizaje y establecer el desarrollo o no de las competencias.
- Estrategia didáctica activa: es una propuesta de carácter metodológico que crea las condiciones propicias para que el aprendiz asuma su rol activo; el instructor, su rol de mediador; en medio de unos ambientes de aprendizaje tecnológicamente dotados para el proceso de aprender y de enseñar.
- Formación Complementaria: Tipo de formación orientado a actualizar los conocimientos, habilidades y destrezas de las personas en oficios y ocupaciones requeridas en los diferentes niveles de formación, con el propósito de mejorar su desempeño o permitir su movilidad, estén o no vinculadas al mercado laboral. (SENA, Procedimiento para la Ejecución de Acciones de Formación Profesional integral, 2006, p. 22) su duración y certificación se encuentra establecida en la resolución 117 de 2013.
- Formación Titulada: Tipo de formación orientado a preparar a las personas para desempeñar oficios y ocupaciones requeridas por los sectores productivo y social, con el fin de satisfacer las necesidades de nuevo talento o de cualificación de trabajadores, estén o no vinculados al mercado laboral (SENA, Procedimiento para la Ejecución de Acciones de Formación

Profesional integral, 2006, p. 22) los niveles, certificación, titulación y duración se encuentran establecidos en la resolución 117 de 2013.

- Formación por proyectos: Es una estrategia de formación que faculta el desarrollo del aprendizaje basado en problemas, permitiendo desarrollar en el aprendiz un proceso didáctico propio con una mayor responsabilidad y un rol activo en su aprendizaje, a partir de la planeación, análisis y desarrollo de actividades concretas para proponer soluciones prácticas que contribuyan a la mejora y el desarrollo de su entorno. Es decir, es una estrategia que reconoce que el aprendizaje significativo conduce al aprendiz a un proceso inherente de conocimiento. El aprendizaje por proyectos, como acción estratégica institucional, tiene como propósito el fortalecimiento de la estrategia metodológica institucional y la incorporación de las cuatro fuentes de conocimiento (Instructor - tutor, Trabajo colaborativo, Entorno y TIC) en los procesos de formación, para formar aprendices librepensadores, críticos, autónomos, líderes, solidarios y emprendedores.
- Guía de Aprendizaje: es un recurso didáctico, consolidado como un texto, que facilita el desarrollo de un aprendizaje activo centrado en el Aprendiz. A través de estas se desarrollan las competencias del programa de formación, inherentes a los dominios del aprendizaje: valorativo actitudinal, cognitivo y procedimental, fundamentales para el logro de los Resultados de Aprendizaje contemplados en los Proyectos Formativos propios de los Programas de Formación.
- FAVA: se refiere exclusivamente a la orientación de programas de formación en ambientes virtuales de aprendizaje, esta contempla aquellas propuestas que están diseñadas y se desarrollan dentro de un software. Allí se permite hacer la gestión académica y administrativa de los programas de formación, procesos como la inscripción de estudiantes, la conformación de grupos, proponer actividades de diferentes tipos, hacer la tutoría y seguimiento, aplicar la evaluación, así como comunicarse de manera sincrónica y asincrónica con los aprendices y generar reportes.
- Instrumentos de Evaluación: Conjunto de herramientas utilizadas por el Instructor-tutor para recoger datos relacionados con los Resultados de Aprendizaje, los Criterios de Evaluación y las Evidencias definidas en el diseño curricular.
- LMS: la necesidad de tener una FAVA efectiva y unos AVA cada vez más completos y atractivos para los aprendices, genera la emergencia de los sistemas de gestión de aprendizaje, conocidos en el idioma inglés como Learning Management System (LMS) y difundidos con este acrónimo en nuestro país.
- Pedagogía: es una ciencia aplicada, con características psicosociales, que tiene a la educación como principal interés de estudio.
- Plan de mejoramiento: un plan de mejoramiento académico es un conjunto de medidas de cambio que se toman para optimizar el rendimiento académico y el desempeño actitudinal del estudiante.
- Portafolio de evidencias: Herramienta para el instructor y el aprendiz, que reúne las evidencias de aprendizaje durante el proceso formativo y facilita el proceso de evaluación. Debe ser alimentado permanentemente de una forma organizada para afianzar el compromiso del aprendiz, registrando la trazabilidad de logros avances, y acciones de mejora

- Resultados de aprendizaje: se definen como los logros (productos, respuestas, desempeños) de tipo motriz, valorativo, cognitivo y actitudinal, que debe alcanzar el aprendiz durante el proceso de aprendizaje.
- Ruta de aprendizaje: Plan de formación, acordado entre el aprendiz y el instructor, para el desarrollo del proceso formativo con el fin de lograr las competencias definidas en el programa
- SENA: El Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, es la institución pública colombiana encargada de la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los colombianos ofreciendo y ejecutando la Formación Profesional gratuita, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país. El SENA es la principal institución del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo.
- SOFIA plus: La sigla significa Sistema Optimizado para la Formación y el Aprendizaje Activo. En el año 2009 empezará a operar el aplicativo denominado SOFIA PLUS, como la principal herramienta para facilitar la gestión de los nuevos procesos formativos en el SENA. La operación del sistema requiere la interacción de tres componentes importantes: el entendimiento y adopción de los nuevos procesos de gestión del aprendizaje, la prueba y uso del aplicativo diseñado para la gestión de estos nuevos procesos, y la migración de información útil del actual aplicativo de gestión académica de centros hacia el nuevo aplicativo que soportará todos los procesos.
- Técnicas Didácticas Activas: Corresponde a las distintas metodologías y métodos sistematizados que pueden ser usados para el desarrollo de determinada actividad de aprendizaje. Entre ellos se consideran: estudio de caso, análisis de objeto – sistemas, análisis de servicios – procesos, simulaciones, juego de roles, socialización de conceptos.
- ZAJUNA: plataforma sena territorio es el actual modelo de enseñanza virtual que el SENA le apuesta para instruir a sus aprendices desde sus casas. Mediante LMS SENA ZAJUNA podrá acceder a todos los cursos ofertados, permitiendo así que logres obtener una certificación en el curso que usted desarrolle.
- Transversales: una parte muy importante de la estructura curricular SENA es el aporte de las cinco (5) competencias transversales, las cuales se integran articuladamente dentro del diseño y el proyecto formativo. Estas son: emprendimiento, inglés, cultura física, salud ocupacional, ética. Cada aprendiz, dentro de su programa, se forma en la puesta en práctica e integrada de aptitudes, rasgos de personalidad, conocimientos y valores adquiridos, que son útiles, sean cuales sean sus campos de acción.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Los estilos de aprendizaje. http://www.galeon.com/aprenderaaprender/Kolb/kolb.htm

Sena: Dirección de Formación Profesional. Bogotá, Modelo Pedagógico Institucional del Sena. M.P.I. Marzo de 2012.

Ministerio de Educación Nacional. (2016). Formación virtual. https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-196492.html?_noredirect=1

SENA (2003). Metodología para evaluar y certificar competencias laborales.

SENA. (2018). Página oficial www.sena.edu.co: Familia Sena – Egresados.

SENA. (2018). Página oficial www.sena.edu.co: Observatorio Laboral y ocupacional.
SENA. (2018). Página oficial www.sena.edu.co: Internacionalización SENA.
SENA. (2016). Instructivo para orientar el desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje. Versión 2. Dirección de Formación Profesional. Grupo de Formación Virtual y a Distancia.
SENA. (2015). Formación tecnopedagógica en ambientes virtuales de aprendizaje. Dirección de Formación Profesional. Grupo de Formación Virtual y a Distancia.
SENA. (2012). Inducción a procesos pedagógicos. Dirección de Formación Profesional. Grupo de Formación Virtual y a Distancia.
SENA. (2014). Inducción SENA. Dirección de Formación Profesional. Grupo de Formación Virtual y a Distancia.
SENA. (2021). Quiénes somos. SENA https://www.sena.edu.co/es-co/sena/Paginas/quienesSomos.aspx

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Eliana Marcela Tunarrosa Echeverría**	**Instructora**	**Formación titulada**	**11 de abril de 2022**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Fredy Alexander García Pulido**	**Instructor**	**CIAS**	**26-04-2025**	**Actualización de contenidos**

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	**ID**	3411843
Proyecto formativo:	**ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADEO PARA MIPYMES EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL CIAS PUERTO BOYACA.**		
Fase proyecto:	ANALISIS.		
Resultado de aprendizaje:	633007 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.		
Actividad de aprendizaje:	Construir los documentos donde identifique los componentes y estructura de la formación.		
Evidencia de Producto :	Documento con los componentes y estructura de la formación profesional integral.		
Criterios de evaluación: * Identifica los componentes y estructura de la formación profesional integral según el programa de formación y su perfil como aprendiz del SENA.			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Reconoce el proyecto Formativo			
2.	Presenta los estilos de aprendizaje y reconoce el suyo.			
3.	Presenta 20 conceptos significativos para el SENA.			

4.	Identifica los componentes de su programa de formación			
5.	Integra elementos del glosario SENA comprendiendo su relacionamiento entre si.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	**ID**	3411843
Proyecto formativo:	**ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE MERCADEO PARA MIPYMES EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL CIAS PUERTO BOYACA.**		
Fase proyecto:	ANALISIS.		
Resultado de aprendizaje:	633007 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.		
Actividad de aprendizaje:	Presentar su proyecto de vida en donde se evidencie el redimensionamiento según el programa de estudio.		
Evidencia de Desempeño:	archivo tipo video en el que se evidencie su compromiso con la formación y el proyecto de vida en video.		
Criterios de evaluación: * Incorpora a su proyecto de vida las oportunidades ofrecidas por el SENA.			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	El aprendiz se expresa con fluidez y conocimiento			
2.	El aprendiz expresa con claridad su compromiso con la formación.			
3.	El aprendiz sostiene un tono de voz constante y claro durante todo el Video.			

4.	El aprendiz No duda al presentar sus aspectos negativos			
5.	El aprendiz Fundamenta el futuro en sus aprendizajes previos nombrados en el video.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL	**ID**	3170149
Proyecto formativo:	MODELOS DE NEGOCIOS PARA EL FOMENTO EMPRESARIAL DEL AREA DE INFLUENCIA DEL CIAS-PUERTO BOYACA.		
Fase proyecto:	ANALISIS.		
Resultado de aprendizaje:	633007 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.		
Actividad de aprendizaje:	Responder cuestionario sobre identidad institucional y procedimientos.		
Evidencia de Conocimiento:	Cuestionario.		
Criterios de evaluación: * Reconoce la identidad institucional y los procedimientos administrativos y formativos.			

2. Cuestionario

Responda el siguiente cuestionario en línea:

1. ¿Qué significa la sigla SENA?
SENA significa Servicio Nacional de Aprendizaje.

2. ¿Qué tipo de formación ofrece el SENA?
El SENA ofrece una variedad de programas de formación, que incluyen:

Técnicos y Tecnólogos: Formación en áreas específicas para el desarrollo de habilidades técnicas.
Formación Complementaria: Cursos cortos y capacitaciones en diversas áreas.
Formación para el Trabajo: Programas orientados a preparar a los estudiantes para el mercado laboral.
Formación Virtual: Cursos en línea que permiten el aprendizaje a distancia.

3. ¿Cuántos años tiene el SENA en nuestro país?
El SENA fue fundado el 21 de junio de 1957, por lo que en 2025 cumple 68 años de existencia.

4. ¿En qué programa de formación profesional integral se matriculó?
_____.

5. ¿A qué Regional pertenece?
La regional a la que pertenezco es BOYACA.

6. ¿Cómo se llama el centro de formación al que se vinculó?
CIAS Centro de Innovación Agroindustrial y de Servicios.

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor:_____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

ID 3411843

Competencia:

Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

Resultados de Aprendizaje:

RA APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

Material de apoyo cargado en el drive:

Inducción

