PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	**1950525**	**Código del Programa SOFIA:**	**631101**	**Versión del Programa:**	**1**	**Fichas asociadas:**	**0**

1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	**1.2 Regional:**	REGIONAL BOLÍVAR
1.3 Nombre del proyecto:	DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA EN EMPRESAS DE LA REGIÓN		
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	ASESORIA COMERCIAL		
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	15		
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR - RED COMERCIO Y VENTAS - SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA		
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Plan de acción, exhibición, venta, productos, servicios, publicidad, consumidor, cliente, atención, segmentación, negociar, asesoria, comercial		

1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	50	**1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia**	**1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:**	49
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:	0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:	1

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

La globalización y la apertura de los mercados han propiciado cambios en las empresas Colombianas, la inserción de nuevos competidores en el comercio minorista, tiendas de descuentos duro, entretenimiento, calzado, ropa y negocios de conveniencia, entre otros; dinamiza el mercado y lo vuelve cada vez más competitivo. De acuerdo con un estudio realizado por Fedesarrollo en el 2018 los sectores de comercio y servicios tendrían un comportamiento similar observado en 2017, con una tasa de crecimiento de 2% cada uno. No obstante, Fedesarrollo argumenta que este comportamiento podría verse afectado durante los primeros meses del año en registros negativos basados en la confianza del consumidor, el incremento del IVA, la caída de la demanda y el aumento de las tasas de interés de los créditos de consumo; lo que se ve reflejado en bajos niveles de calidad en el servicio, disminución en la capacidad de negociación y baja en la eficiencia y productividad, conllevando a que se pierda las ventajas competitivas que se habían logrado hasta el momento, por lo que se requiere dinamizar el sector para lograr un mayor posicionamiento de las empresas colombianas. Por lo anterior se plantea el interrogante: ¿De qué manera se dinamiza el area comercial

de acuerdo a las condiciones del mercado y las políticas de las empresas para ser competitivos?
2.2 Justificación del proyecto
Las empresas Colombianas actualmente compiten en mercados globalizados con estrategias fuertes de comercialización es por esto que necesitan diferenciarse para ser competitivas a nivel local, regional y nacional. Para el desarrollo de este proyecto es necesario que las empresas que venden productos y servicios en Colombia opten por desarrollar estrategias comerciales para la dinamización de su área comercial, en aspectos como el mejoramiento de la experiencia del usuario, apertura de mercados segmentados y planeación de las ventas, por esto es necesario capacitar al talento humano de las organizaciones para lograr rentabilidad, posicionamiento, eficiencia y productividad en las ventas.
2.3 Objetivo general
Desarrollar el proceso de venta en empresas de la región de acuerdo con condiciones del mercado y las políticas de la empresa
2.4 Objetivos específicos
Caracterizar los clientes de acuerdo a los productos o servicios que ofrece la organización Elaborar propuesta comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la empresa Realizar actividades de venta en el mercado según propuesta comercial Evaluar los resultados del proceso de venta teniendo en cuenta los niveles de satisfacción de los clientes

2.5 Alcance	
2.5.1 Beneficiarios del proyecto	Aprendices del programa tecnico en asesoria comercial, organizaciones con y sin ánimo de lucro, personas naturales o jurídicas
2.5.2 Impacto	
Social:	Mejoramiento en la calidad de vida del talento humano de las organizaciones
Económico:	Aumento en las ventas, generando beneficios a las empresas y jalonando la economía regional
Ambiental:	Disminuir la utilización de productos que afecten y deterioren el medio ambiente
Tecnológico:	La adecuada utilización de tecnologías de la información y la comunicación aplicadas al mercadeo y ventas

2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución
Resistencia por parte de los empresarios a adoptar nuevas tendencias y retos del mercado Ambientes de aprendizaje simulados apropiados, que faciliten la formación del programa
2.5.4. Productos o resultados del proyecto
Caracterización de clientes Propuesta comercial Evento promocional Informe de resultados de seguimiento al cliente

2.6 Innovación/Gestión Tecnológica	
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SI
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SI
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SI
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	SI
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SI
2.7 Valoración Productiva	
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SI
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SI

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567752 - 1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567753 - 3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567754 - 4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567755 - 2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201528 - Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567784 - 4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567785 - 3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567786 - 1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567787 - 2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES	220501046 - UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567822 - 1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567823 - 2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567826 - 4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567827 - 3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567828 - 1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	567829 - 2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA	577854 - 2. PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA

	SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	DE LA ORGANIZACIÓN 144H	VENTAS.
ANÁLISIS	2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	577855 - 1. SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567756 - 2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567757 - 1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567758 - 4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567759 - 3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y	240201524 - DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567792 - 4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567793 - 2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567794 - 1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	567795 - 3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL	220601501 - APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS	567824 - 3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE

	REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS	CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EJECUCIÓN	4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	577869 - 2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 144H	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567788 - 1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567789 - 4. IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567790 - 3. EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567791 - 2. PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE	230101507 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567796 - 1. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES DEL TRABAJO	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567797 - 3. RECONOCER EL TRABAJO COMO UNO DE LOS ELEMENTOS PRIMORDIALES PARA LA MOVILIDAD SOCIAL Y LA TRANSFORMACIÓN VITAL	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567798 - 4. PARTICIPAR EN ACCIONES SOLIDARIAS ORIENTADAS AL EJERCICIO DE LOS DERECHOS HUMANOS, DE LOS PUEBLOS Y DE LA NATURALEZA	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA	567799 - 2. PRACTICAR LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO DE ACUERDO CON LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS	210201501 - Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

	REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	CONVENIOS INTERNACIONALES	
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567820 - 5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567821 - 4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	567825 - 6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA	240202501 - INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR EL MARCO COMÚN EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	577871 - 2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H	260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.
EVALUACIÓN	5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	577872 - 1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H	260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.
INDUCCIÓN	1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	567706 - 1. 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	240201530 - Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567780 - 3. ORGANIZAR PROCESO PRODUCTIVO DE FORMA ORDENADA Y SISTEMÁTICA SEGÚN LOS CAMBIOS FÍSICOS QUE OCURREN EN EL CONTEXTO	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567781 - 4. PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN SU CONTEXTO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS FÍSICOS	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567782 - 2. INTERPRETAR LOS CAMBIOS QUE SE PRESENTAN EN LOS CUERPOS SEGÚN LOS PRINCIPIOS Y LEYES FÍSICAS	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567783 - 1. APLICAR FUNDAMENTOS DE LA FÍSICA EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO PRODUCTIVO	220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567830 - 1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567831 - 4. CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567832 - 2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	567833 - 3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA	240201526 - Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
PLANEACIÓN	3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	577870 - 1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 144H	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
PRODUCTIVA	6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO	567188 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

3.5 Organización del proyecto

3.5.1 No. Instructores requeridos	15	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	35

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal en ventas. Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas. Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Marcadores Borrables	2	$ 2.000	$ 4.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3									Resma Papel tamaño carta	1	$ 12.000	$ 12.000
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
1. CONTEXTUALIZAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL	0.3					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Tablero Acrílico	1	$ 500.000	$ 500.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Televisor Smart TV con salida HDMI	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Computadores	36	$ 1.800.000	$ 64.800.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6	Impresora Laser	1	$ 300.000	$ 300.000								
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Memoria USB	36	$ 20.000	$ 720.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN	2.6									Borrador tablero	1	$ 3.000	$ 3.000

CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO													
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Marcadores borrables	2	$ 2.000	$ 4.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6									Post-it	36	$ 2.500	$ 90.000
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
2. CARACTERIZAR CLIENTES POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA EL SEGMENTO DE MERCADO SELECCIONADO	2.6					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Borrador nata	100	$ 150	$ 15.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Resaltadores	36	$ 1.600	$ 57.600
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Lapiz	48	$ 1.000	$ 48.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	1.6									Sacapunta	36	$ 1.000	$ 36.000

ORGANIZACIÓN													
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Gancho clip	36	$ 2.000	$ 72.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Borrador para tablero	1	$ 3.000	$ 3.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Regla	36	$ 1.500	$ 54.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6									Marcadores borrables	3	$ 2.000	$ 6.000
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN	1.6					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
3. REALIZAR PROPUESTA COMERCIAL QUE RESPONDA A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES SEGÚN LAS POLITICAS DE LA	1.6					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				

ORGANIZACIÓN													
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Vitrinas de Exhibición	3	$ 500.000	$ 1.500.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Muebles exhibidores tipo Isla	3	$ 600.000	$ 1.800.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Muebles Punto de Pago	2	$ 2.000.000	$ 4.000.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Gondolas de exhibición 180 x 90 x 77	3	$ 600.000	$ 1.800.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Ganchera y Cross	2	$ 200.000	$ 400.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2	Caja registradora	1	$ 1.800.000	$ 1.800.000								
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Ganchos legajadores	36	$ 500	$ 18.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Perforadora	36	$ 10.000	$ 360.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Cosedora	36	$ 10.000	$ 360.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN	2									Marcadores borrables	2	$ 2.000	$ 4.000

CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES													
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Lapicero	36	$ 2.000	$ 72.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2									Carpeta	36	$ 3.000	$ 108.000
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
4. VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES	2					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Sobre manila tamaño carta y oficio	72	$ 500	$ 36.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Material Fomy	36	$ 5.000	$ 180.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Marcadores borrables	3	$ 2.000	$ 6.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME	2.6									Lapiceros	36	$ 2.000	$ 72.000

DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN													
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Papel Iris	36	$ 3.000	$ 108.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6									Borrador tablero	1	$ 3.000	$ 3.000
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6					Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				
5. VERIFICAR LOS RESULTADOS DEL INFORME DE SEGUIMIENTO A CLIENTES TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	2.6					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000				
6. APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN CONTEXTOS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO	5.9					Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000				

3.7.1 Detalle de los recursos estimados

Herramientas	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Gondolas de exhibición 180 x 90 x 77	3	$ 600.000	$ 1.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Vitrinas de Exhibición	3	$ 500.000	$ 1.500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Muebles Punto de Pago	2	$ 2.000.000	$ 4.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Muebles exhibidores tipo Isla	3	$ 600.000	$ 1.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO

Ganchera y Cross	2	$ 200.000	$ 400.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Impresora Laser	1	$ 300.000	$ 300.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Caja registradora	1	$ 1.800.000	$ 1.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	$ 11.600.000	

Equipos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Computadores	36	$ 1.800.000	$ 64.800.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Televisor Smart TV con salida HDMI	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Tablero Acrílico	1	$ 500.000	$ 500.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
		Total:	$ 67.300.000	

Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Borrador tablero	1	$ 3.000	$ 3.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Gancho clip	36	$ 2.000	$ 72.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Regla	36	$ 1.500	$ 54.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapiceros	36	$ 2.000	$ 72.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Borrador nata	100	$ 150	$ 15.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Carpeta	36	$ 3.000	$ 108.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Marcadores borrables	2	$ 2.000	$ 4.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapiz	48	$ 1.000	$ 48.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resma papel tamaño carta y oficio	4	$ 12.000	$ 48.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL

Marcadores borrables	3	$ 2.000	$ 6.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Borrador para tablero	1	$ 3.000	$ 3.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resaltadores	36	$ 1.600	$ 57.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Papel Iris	36	$ 3.000	$ 108.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Lapicero	36	$ 2.000	$ 72.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Memoria USB	36	$ 20.000	$ 720.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sacapunta	36	$ 1.000	$ 36.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Material Fomy	36	$ 5.000	$ 180.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Resma Papel tamaño carta	1	$ 12.000	$ 12.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Post-it	36	$ 2.500	$ 90.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Marcadores Borrables	2	$ 2.000	$ 4.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Cosedora	36	$ 10.000	$ 360.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Sobre manila tamaño carta y oficio	72	$ 500	$ 36.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Ganchos legajadores	36	$ 500	$ 18.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Perforadora	36	$ 10.000	$ 360.000	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
		Total:	$ 2.486.600	

Talento Humano	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Fuente Recurso
Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	2	$ 3.800.000	$ 7.600.000	CONTRATACION INSTRUCTORES
Instructor competencia clave y transversal	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000	CONTRATACION INSTRUCTORES

Instructor tecnico profesional en mercadeo y ventas	1	$ 3.800.000	$ 3.800.000	CONTRATACION INSTRUCTORES
		Total:	$ 15.200.000	

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Equipos	40	$ 1.690.000	$ 67.600.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Herramientas	10	$ 1.130.000	$ 11.300.000	COMPRA MAQUINARIA EQUIPO
Materiales de Formación	20	$ 129.780	$ 2.595.600	MATERIALES PARA FORMACION PROFESIONAL
Talento Humano	15	$ 3.800.000	$ 57.000.000	HONORARIOS FORMACION PROFESIONAL
		Total:	$ 138.495.600	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
CLAUDIA JULIANA LEON	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS	REGIONAL SANTANDER
JAVIER DEL CARMEN MARTINEZ	INSTRUCTOR TECNICO	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL BOLÍVAR
JOSE LUIS CASTAÑO	FORMADOR DE FORMADORES	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL CALDAS
IVAN VELEZ	GESTOR RED COMERCIO Y VENTAS	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	REGIONAL QUINDÍO
SOL MAGALY CASTILLA	INSTRUCTOR TECNICO	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	REGIONAL ATLÁNTICO