TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

FECHA INICIAL: 02/03/2020 00:00:00

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2147506 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Cosechar producto agrícola según especificaciones técnicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111001 ALISTAR LOS RECURSOS PARA LA COSECHA DE LOS PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON MANUALES TÉCNICOS Y NORMATIVA.

27040111002 REALIZAR LA COSECHA Y TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS TRANSITORIOS AL PUNTO DE ACOPIO CUMPLIENDO CON LOS LINEAMIENTOS TÉCNICOS Y DE LA EMPRESA

27040111003 DISPONER EL PRODUCTO RECOLECTADO CONFORME CON LAS NORMAS O ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE CULTIVOS TRANSITORIOS.

27040111004 AJUSTAR EL PROCESO DE COSECHA Y ACOPIO DE PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040105301 ALISTAR MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, ELEMENTOS E INSUMOS PARA LA REALIZACIÓN DE PRÁCTICAS CULTURALES SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y TIPO DE CULTIVO.

27040105302 REALIZAR LABORES CULTURALES AL CULTIVO CON BASE EN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040105303 REVISAR LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

27040105304 APLICAR AJUSTES EN LAS LABORES DE CULTIVO SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040109701 IDENTIFICAR CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DEL CULTIVO TRANSITORIO SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS, TIPO DE CULTIVO Y NORMATIVA.

27040109702 DETERMINAR LOS RECURSOS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS, TENIENDO EN CUENTA CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040109703 VERIFICAR LA PLANEACIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS, FRENTE A SU DISPONIBILIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS.

27040109704 APLICAR AJUSTES A LA PROYECCIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA PRODUCTIVO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2214480 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD.

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2087162 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ARTESANIAS CON TEJIDO ETNICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

01 ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

02 LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

03 PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

04 PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

01 PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

02 IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

03 REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

05 RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR MATERIALES PARA LA ELABORACION DE ARTESANIAS EN AGUJAS DE ACUERDO CON LA FICHA TECNICA

CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL OBJETO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ORDEN DE PRODUCCIÓN

REALIZAR ACABADOS AL OBJETO ARTESANAL TEJIDO CUMPLIENDO CON PARÁMETROS DE CALIDAD Y CONTEXTO CULTURAL

TEJER OBJETO ARTESANAL EN TENIENDO EN CUENTA TÉCNICAS PROPIAS DE LA COMUNIDAD ÉTNICA Y FICHA ÉTNICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2141684 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS Y MATERIALES NECESARIOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

ALMACENAR MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS CON RESPONSABILIDAD AMBIENTAL, SEGÚN NORMAS VIGENTES.

MANEJAR LOS PRODUCTOS DETERIORADOS, ALTERADOS O RESULTANTES DE LAS OPERACIONES DE ALMACENAMIENTO, SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

MONITOREAR LOS PRODUCTOS ALMACENADOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES EN FORMA MANUAL O SISTEMATIZADA SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACION SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PROTOCOLOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL, Y RESPONSABILIDAD AMBIENTAL CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE.

IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y UTENSILIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REALIZAR LA HIGIENIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN MANUAL O SISTEMATIZADA SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

VERIFICAR LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS DE ACUERDO NORMATIVA VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD.

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OBTENER PASTAS Y/O EMULSIONES CÁRNICAS SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

ELABORAR DERIVADOS CÁRNICOS NORMATIVIDAD DE ALIMENTARIA, SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL VIGENTE Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

REGISTRAR EL PROCESO DE OBTENCIÓN DE DERIVADOS CÁRNICOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS.

VERIFICAR LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN Y PRODUCTO TERMINADO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2186246 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD.

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2177271 - EMPRENDEDOR EN LA PRESTACION DEL SERVICIO DE INFORMACION TURISTICA LOCAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ATENDER USUARIOS DE ACUERDO A POLÍTICAS DE SERVICIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

BRINDAR INFORMACION TURISTICA DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

DETERMINAR LAS NECESIDADES DE INFORMACION Y EXPECTATIVAS DEL CLIENTE SIGUIENDO LOS PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN

EJECUTAR PROGRAMAS E ITINERARIOS TURÍSTICOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES

IDENTIFICAR SENDEROS Y RECORRIDOS INTERPRETATIVOS, DE ACUERDO A LOS ATRACTIVOS Y FACILIDADES TURÍSTICAS

PROMOVER LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DE LA IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INTERPRETAR LOS CONCEPTOS Y PROPÓSITOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS, PARA UNA EFECTIVA APLICACIÓN EN ACTIVIDADES DE COSTEO POR PROCESOS, POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN O CUALQUIER OTRO SISTEMA DE COSTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD.

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR PROCESOS BÁSICOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REPORTAR EL INVENTARIO DE MATERIALES, PRODUCTOS Y/O EQUIPOS SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

REVISAR EL ESTADO DE LOS EQUIPOS ANTES Y DESPUÉS DEL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES, SEGÚN MANUALES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON LA CATEGORÍA DE PRODUCTO, NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE CONSUMIDORES Y/O USUARIOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LOS TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2168505 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS CARNICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, EQUIPOS Y MATERIALES NECESARIOS PARA LA VERIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LAS MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

ALMACENAR MATERIAS PRIMAS, INSUMOS Y PRODUCTOS TERMINADOS CON RESPONSABILIDAD AMBIENTAL, SEGÚN NORMAS VIGENTES.

MANEJAR LOS PRODUCTOS DETERIORADOS, ALTERADOS O RESULTANTES DE LAS OPERACIONES DE ALMACENAMIENTO, SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

MONITOREAR LOS PRODUCTOS ALMACENADOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD Y POLÍTICA DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LAS NOVEDADES EN FORMA MANUAL O SISTEMATIZADA SEGÚN MANUALES DE OPERACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PROCESOS DE HIGIENIZACION SEGÚN PROGRAMA ESTABLECIDO Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR PROTOCOLOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL, Y RESPONSABILIDAD AMBIENTAL CONFORME A LA NORMATIVA VIGENTE.

IDENTIFICAR LAS CONDICIONES DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y UTENSILIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REALIZAR LA HIGIENIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS PARA EL PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN MANUAL O SISTEMATIZADA SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

VERIFICAR LAS CONDICIONES HIGIÉNICAS DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS, UTENSILIOS DE ACUERDO NORMATIVA VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD.

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OBTENER PASTAS Y/O EMULSIONES CÁRNICAS SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR INSTALACIONES, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS APLICANDO BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA SEGÚN NORMATIVA VIGENTE.

ELABORAR DERIVADOS CÁRNICOS NORMATIVIDAD DE ALIMENTARIA, SEGURIDAD INDUSTRIAL, SALUD OCUPACIONAL VIGENTE Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO.

REGISTRAR EL PROCESO DE OBTENCIÓN DE DERIVADOS CÁRNICOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS.

VERIFICAR LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN Y PRODUCTO TERMINADO SEGÚN PARÁMETROS TÉCNICOS.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2238817 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE CLIENTES Y CONSUMIDORES SEGÚNTIPO Y COBERTURA DEL MERCADO PARA LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDOTÉCNICAS DE ESTUDIOS DE COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE ACUERDO CONLAS VARIABLES DE INFLUENCIA EN EL MOMENTO DE LA COMPRA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDOCON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LASDIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO LASMETODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DELOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2155180 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 200,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2120563 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

DEFINIR EMPRENDIMIENTO Y LAS CARACTERÍSTICAS DE EL EMPRENDEDOR QUE REFLEJE LA CAPACIDAD DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD.

DESCRIBIR LA ESTRUCTURA DEL PROYECTO, SUS CARACTERÍSTICAS Y ESPECIFICACIONES DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA.

ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO.

IDENTIFICAR EL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER CON BASE EN EL ESTUDIO DE MERCADO Y EL REQUERIMIENTO DE LA EMPRESA O COMUNIDAD

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNOSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, DE ACUERDO CON CONDICIONES DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE

IDENTIFICAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS OBJETIVOS, NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LAS

NEGOCIAR BIENES O SERVICIOS CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

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

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME CON EL PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA.

REVISAR LA APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTO O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2137775 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Cosechar producto agrícola según especificaciones técnicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111001 ALISTAR LOS RECURSOS PARA LA COSECHA DE LOS PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON MANUALES TÉCNICOS Y NORMATIVA.

27040111002 REALIZAR LA COSECHA Y TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS TRANSITORIOS AL PUNTO DE ACOPIO CUMPLIENDO CON LOS LINEAMIENTOS TÉCNICOS Y DE LA EMPRESA

27040111003 DISPONER EL PRODUCTO RECOLECTADO CONFORME CON LAS NORMAS O ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE CULTIVOS TRANSITORIOS.

27040111004 AJUSTAR EL PROCESO DE COSECHA Y ACOPIO DE PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040105301 ALISTAR MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, ELEMENTOS E INSUMOS PARA LA REALIZACIÓN DE PRÁCTICAS CULTURALES SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y TIPO DE CULTIVO.

27040105302 REALIZAR LABORES CULTURALES AL CULTIVO CON BASE EN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040105303 REVISAR LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

27040105304 APLICAR AJUSTES EN LAS LABORES DE CULTIVO SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040109701 IDENTIFICAR CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DEL CULTIVO TRANSITORIO SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS, TIPO DE CULTIVO Y NORMATIVA.

27040109702 DETERMINAR LOS RECURSOS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS, TENIENDO EN CUENTA CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040109703 VERIFICAR LA PLANEACIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS, FRENTE A SU DISPONIBILIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS.

27040109704 APLICAR AJUSTES A LA PROYECCIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA PRODUCTIVO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	90,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2152388 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Cosechar producto agrícola según especificaciones técnicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040111001 ALISTAR LOS RECURSOS PARA LA COSECHA DE LOS PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON MANUALES TÉCNICOS Y NORMATIVA.

27040111002 REALIZAR LA COSECHA Y TRANSPORTE DE LOS PRODUCTOS TRANSITORIOS AL PUNTO DE ACOPIO CUMPLIENDO CON LOS LINEAMIENTOS TÉCNICOS Y DE LA EMPRESA

27040111003 DISPONER EL PRODUCTO RECOLECTADO CONFORME CON LAS NORMAS O ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE CULTIVOS TRANSITORIOS.

27040111004 AJUSTAR EL PROCESO DE COSECHA Y ACOPIO DE PRODUCTOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON CRITERIOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040105301 ALISTAR MÁQUINAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, ELEMENTOS E INSUMOS PARA LA REALIZACIÓN DE PRÁCTICAS CULTURALES SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y TIPO DE CULTIVO.

27040105302 REALIZAR LABORES CULTURALES AL CULTIVO CON BASE EN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040105303 REVISAR LAS LABORES CULTURALES EN EL CULTIVO DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y NORMATIVA

27040105304 APLICAR AJUSTES EN LAS LABORES DE CULTIVO SEGÚN RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y SISTEMA PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROGRAMAR CULTIVO AGRÍCOLA SEGÚN MÉTODOS Y NORMATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

27040109701 IDENTIFICAR CONDICIONES AGROCLIMÁTICAS PARA EL ESTABLECIMIENTO DEL CULTIVO TRANSITORIO SEGÚN CRITERIOS TÉCNICOS, TIPO DE CULTIVO Y NORMATIVA.

27040109702 DETERMINAR LOS RECURSOS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS, TENIENDO EN CUENTA CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVA.

27040109703 VERIFICAR LA PLANEACIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS, FRENTE A SU DISPONIBILIDAD Y CRITERIOS TÉCNICOS.

27040109704 APLICAR AJUSTES A LA PROYECCIÓN DE LOS RECURSOS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA PRODUCTIVO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2120550 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA

EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS DE SERVICIO, PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE RESPONSABILIDAD

IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO APLICANDO PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS, ESTÁNDARES DE CALIDAD Y PRINCIPIOS DE SOSTENIBILIDAD

PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

01 ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

02 LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

03 PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

04 PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

01 PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

02 IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

03 REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

05 RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2166284 - EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ARTESANIAS CON TEJIDO ETNICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

01 ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

02 LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

03 PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

04 PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

01 PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

02 IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

03 REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

05 RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR MATERIALES PARA LA ELABORACION DE ARTESANIAS EN AGUJAS DE ACUERDO CON LA FICHA TECNICA

CONTROLAR EL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL OBJETO ARTESANAL TENIENDO EN CUENTA REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ORDEN DE PRODUCCIÓN

REALIZAR ACABADOS AL OBJETO ARTESANAL TEJIDO CUMPLIENDO CON PARÁMETROS DE CALIDAD Y CONTEXTO CULTURAL

TEJER OBJETO ARTESANAL EN TENIENDO EN CUENTA TÉCNICAS PROPIAS DE LA COMUNIDAD ÉTNICA Y FICHA ÉTNICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2095080 - EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE OVINOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

01 ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS.

02 LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL.

03 PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.

04 PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

01 PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO DE LA EMPRESA.

02 IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO.

03 REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

04 REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.

05 RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LA PRODUCCIÓN DE LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 ALISTAR INSTALACIONES, POTREROS, EQUIPOS ,DOTACIÓN PERSONAL E INSUMOS RELACIONADOS CON LOS PROCESOS PRODUCTIVOS OVINOS SEGÚN PLAN DE PRODUCCIÓN Y PROCEDIMIENTO ESTABLECIDO

02 APLICAR ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN OVINO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO Y RECOMENDACIÓN TÉCNICA

03 REALIZAR LABORES SANITARIAS EN PRODUCCIÓN OVINA DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES TÉCNICAS Y PROTOCOLO ESTABLECIDO

04 VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE LOS PROTOCOLOS DE MANEJO ZOOTÉCNICO EN GRANJAS OVINAS SEGÚN PARÁMETROS ESTABLECIDOS

05 PLANTEAR PROPUESTA DE PLAN DE MEJORAMIENTO A LAS ACTIVIDADES DE MANEJO ZOOTÉCNICO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO Y RECOMENDACIONES TÉCNICAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 90,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1390,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
16/03/2020	19/03/2020	OTROS	30,00
09/06/2020	09/06/2020	OTROS	8,00
11/06/2020	12/06/2020	OTROS	16,00
07/10/2020	08/10/2020	OTROS	16,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 70,00

INSTRUCTOR: DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA