PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica DICIEMBRE de 2020

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

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de diciembre 2020

Referencia: No **1355547** del año 2020

OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ , identificado con la cédula de ciudadanía No. 18.926.992 de aguachica Cesar, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Programa Sena Emprende Rural SER, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: 1) UN PRIMER PAGO EN EL MES DE FEBRERO POR VALOR DE DOS MILLONES DOSCIENTOS VEINTIOCHO MIL CUATROCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE. (2.228.490), 2) NUEVE (9) PAGOS IGUALES EN LOS MESES DE MARZO A NOVIEMBRE POR VALOR DE TRES MILLONES SETECIENTOS CATORCE MIL CIENTO CINCUENTA PESOS M/CTE. (3.714.150) CADA UNO. 3) UN ULTIMO PAGO EN EL MES DE DICIEMBRE POR VALOR DE UN MILLON CUATROCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS SESENTA PESOS M/CTE. (1.485.660)

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2020.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	empresarial y financiera cuando se requiera		
10	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.	Se realizo el diagnostico inicial fase 1,relación de emprendedores,model o canvas, estructura organizacional y administrativa, seguimiento y gestión, requerimiento de la inversión y analices financiero en el segundo semestre 2020. Se realizo el diagnostico final de las siguientes fichas de fortaleciomiento 2171533 chimichagua 2173773 pelaya costilla 2173788 aguachica	https://drive.google.com/folderview?id=104N-geYd6YDMi2YPX-PYfD1ANHU1YMyU

11	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.	NO APLICA	No aplica
12	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	NO APLICA	No aplica
13	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.	NO APLICA	No aplica
14	Realizar su afiliación ante la administradora	No aplica	No aplica

	de riesgos laborales que disponga el sena, bajo la clase de riesgo tipo dos relacionada con labores de emprendimiento		
15	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro ser deacuerdo a los lineamientos del programa ser	No aplica	No aplica

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

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

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*
Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, **2327259359 r**ecibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL pagada por nuevo SOI correspondiente al mes de noviembre (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (10) folios

Cordialmente,

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

Recibí a satisfacción:

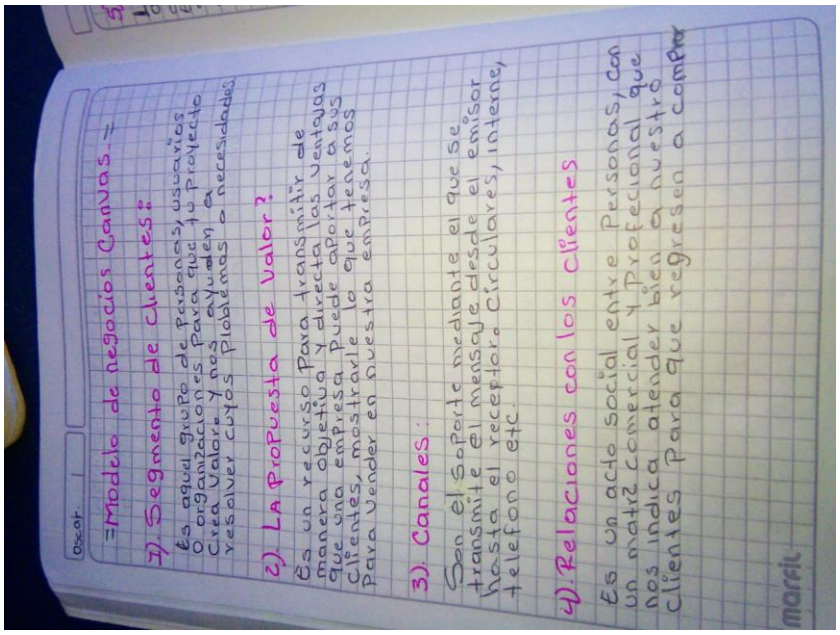
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Supervisor(a) Contrato . 1355547 de 2020
instrutor G08

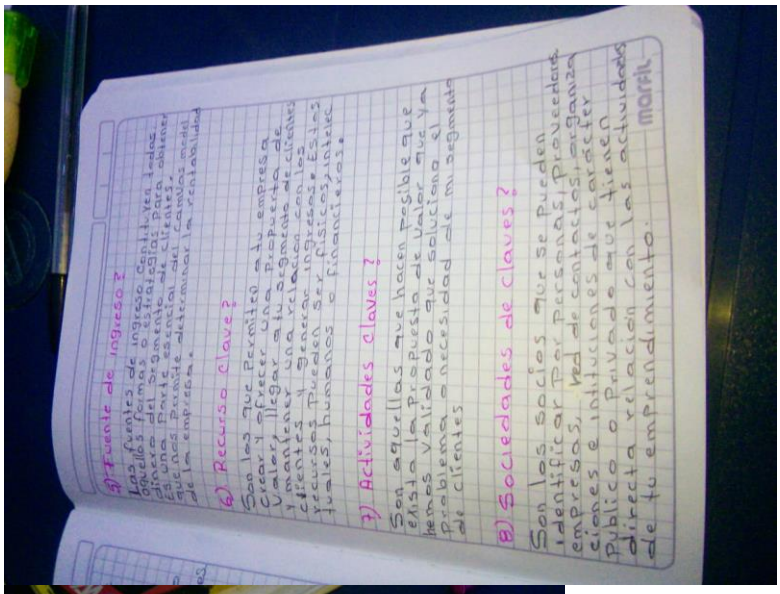
1. **Ficha 2173785 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE DERIVADOS LACTEOS**

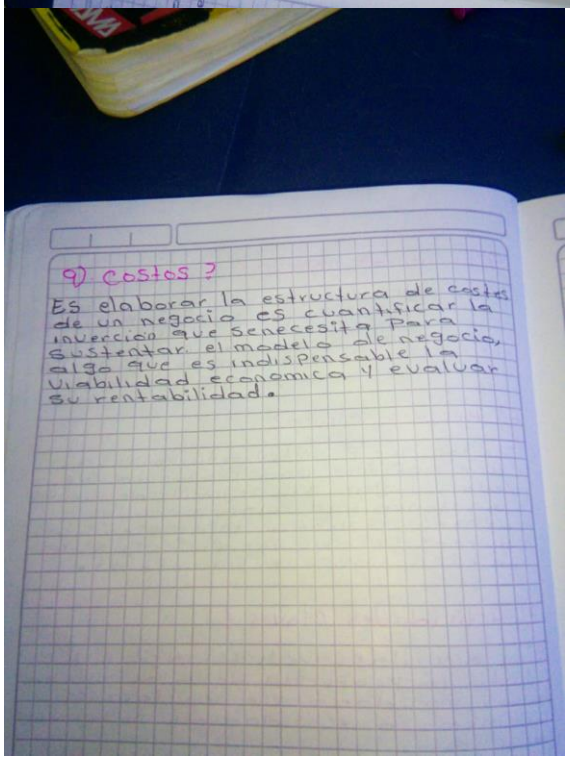
6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. *Imaginarium: Tienda, juguetes, personal.*

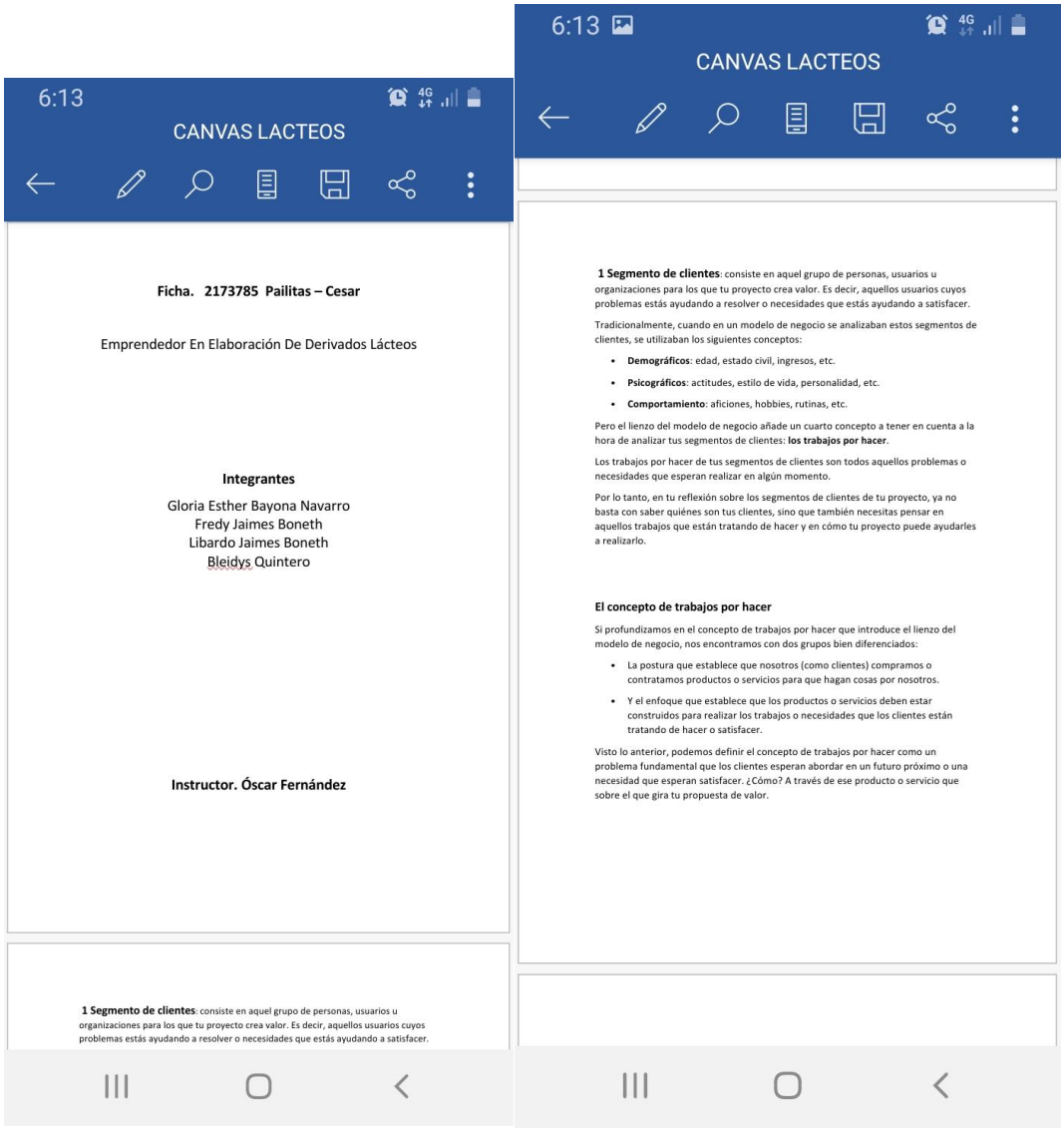
9. **Estructura de Costes:** Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...*

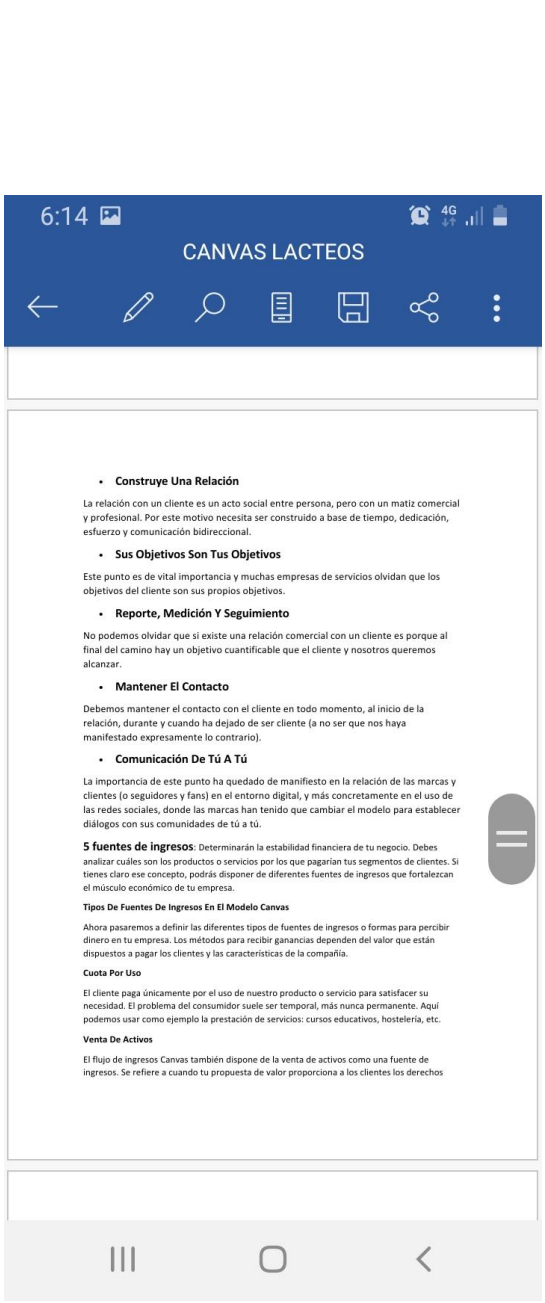
8. **Asociaciones Clave:**
Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...) *Imaginarium: proveedores, franquiciados...*

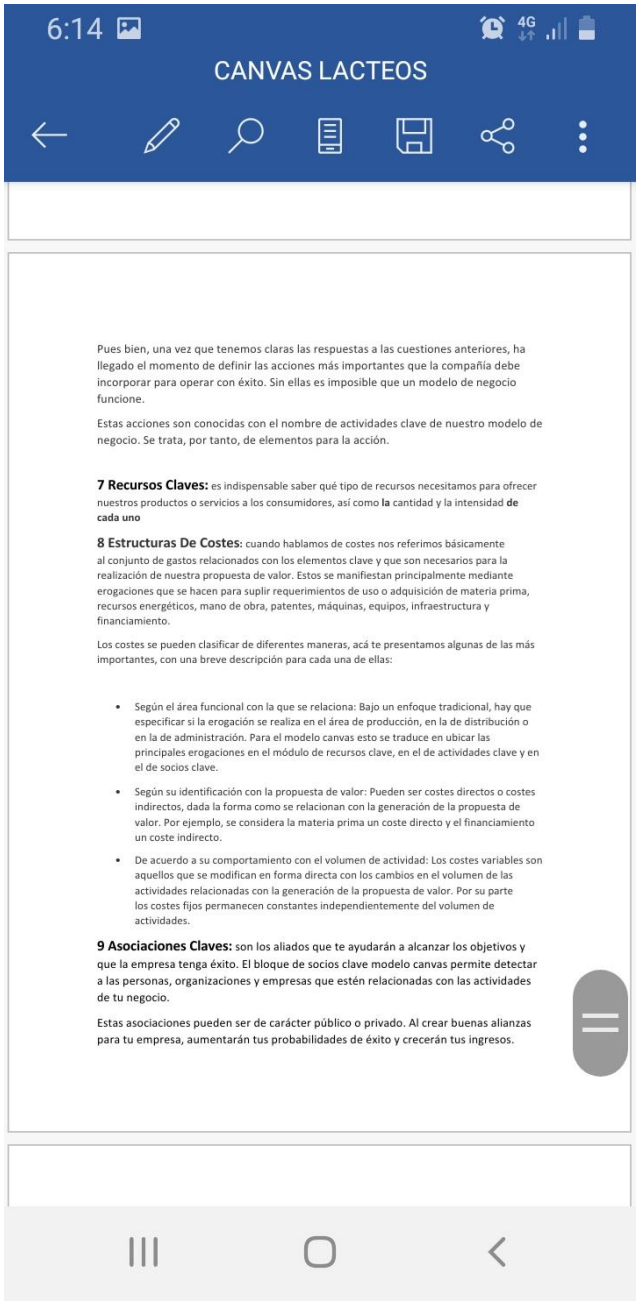



5) Fuente de ingreso?
6) Recurso clave?
7) Actividades claves?
8) Sociedades de claves?

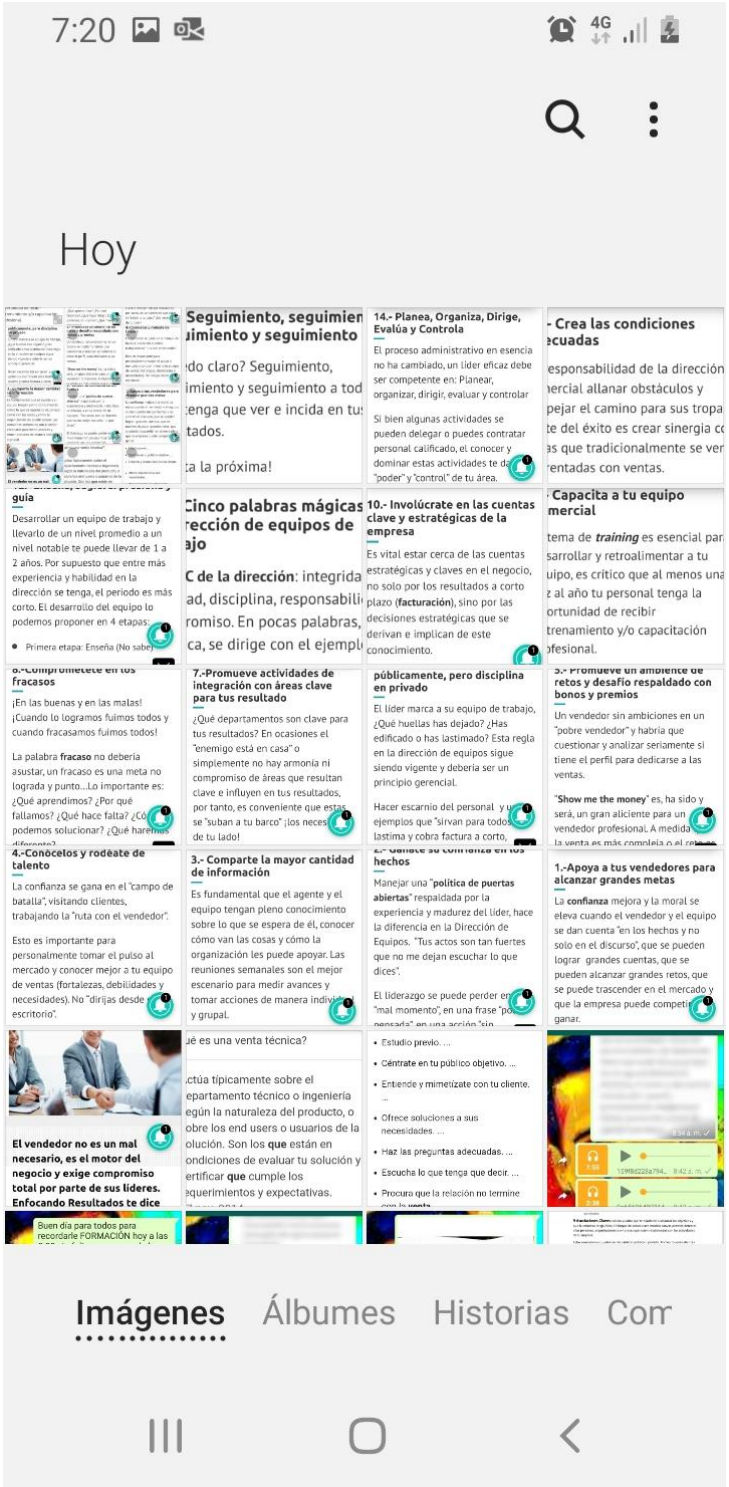

9) costos?


6:13
CANVAS LACTEOS
Ficha. 2173785 Pailitas – Cesar
Emprendedor En Elaboración De Derivados Lácteos
Integrantes
Gloria Esther Bayona Navarro
Fredy Jaimes Boneth
Libardo Jaimes Boneth
Bleidys Quintero
Instructor. Óscar Fernández
1 Segmento de clientes: consiste en aquel grupo de personas, usuarios u organizaciones para los que tu proyecto crea valor. Es decir, aquellos usuarios cuyos problemas estás ayudando a resolver o necesidades que estás ayudando a satisfacer.
6:13
CANVAS LACTEOS
1 Segmento de clientes: consiste en aquel grupo de personas, usuarios u organizaciones para los que tu proyecto crea valor. Es decir, aquellos usuarios cuyos problemas estás ayudando a resolver o necesidades que estás ayudando a satisfacer.
Tradicionalmente, cuando en un modelo de negocio se analizaban estos segmentos de clientes, se utilizaban los siguientes conceptos:
Demográficos: edad, estado civil, ingresos, etc.
Psicográficos: actitudes, estilo de vida, personalidad, etc.
Comportamiento: aficiones, hobbies, rutinas, etc.
Pero el lienzo del modelo de negocio añade un cuarto concepto a tener en cuenta a la hora de analizar tus segmentos de clientes: los trabajos por hacer.
Los trabajos por hacer de tus segmentos de clientes son todos aquellos problemas o necesidades que esperan realizar en algún momento.
Por lo tanto, en tu reflexión sobre los segmentos de clientes de tu proyecto, ya no basta con saber quiénes son tus clientes, sino que también necesitas pensar en aquellos trabajos que están tratando de hacer y en cómo tu proyecto puede ayudarles a realizarlo.
El concepto de trabajos por hacer
Si profundizamos en el concepto de trabajos por hacer que introduce el lienzo del modelo de negocio, nos encontramos con dos grupos bien diferenciados:
La postura que establece que nosotros (como clientes) compramos o contratamos productos o servicios para que hagan cosas por nosotros.
Y el enfoque que establece que los productos o servicios deben estar construidos para realizar los trabajos o necesidades que los clientes están tratando de hacer o satisfacer.
Visto lo anterior, podemos definir el concepto de trabajos por hacer como un problema fundamental que los clientes esperan abordar en un futuro próximo o una necesidad que esperan satisfacer. ¿Cómo? A través de ese producto o servicio que sobre el que gira tu propuesta de valor.

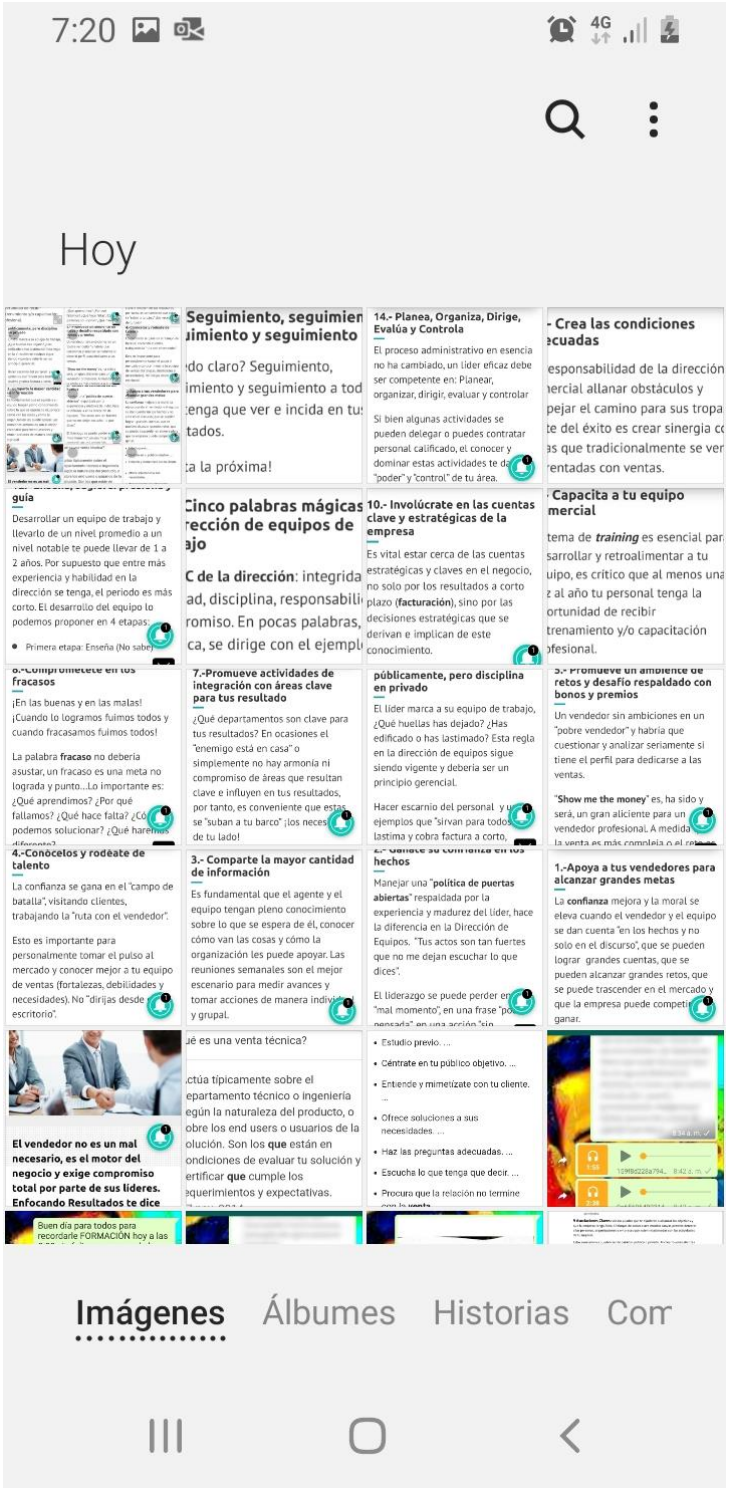

6:14
CANVAS LACTEOS
• Construye Una Relación
La relación con un cliente es un acto social entre persona, pero con un matiz comercial y profesional. Por este motivo necesita ser construido a base de tiempo, dedicación, esfuerzo y comunicación bidireccional.
• Sus Objetivos Son Tus Objetivos
Este punto es de vital importancia y muchas empresas de servicios olvidan que los objetivos del cliente son sus propios objetivos.
• Reporte, Medición Y Seguimiento
No podemos olvidar que si existe una relación comercial con un cliente es porque al final del camino hay un objetivo cuantificable que el cliente y nosotros queremos alcanzar.
• Mantener El Contacto
Debemos mantener el contacto con el cliente en todo momento, al inicio de la relación, durante y cuando ha dejado de ser cliente (a no ser que nos haya manifestado expresamente lo contrario).
• Comunicación De Tú A Tú
La importancia de este punto ha quedado de manifiesto en la relación de las marcas y clientes (o seguidores y fans) en el entorno digital, y más concretamente en el uso de las redes sociales, donde las marcas han tenido que cambiar el modelo para establecer diálogos con sus comunidades de tú a tú.
5 fuentes de ingresos: Determinarán la estabilidad financiera de tu negocio. Debes analizar cuáles son los productos o servicios por los que pagarían tus segmentos de clientes. Si tienes claro ese concepto, podrás disponer de diferentes fuentes de ingresos que fortalezcan el músculo económico de tu empresa.
Tipos De Fuentes De Ingresos En El Modelo Canvas
Ahora pasaremos a definir las diferentes tipos de fuentes de ingresos o formas para percibir dinero en tu empresa. Los métodos para recibir ganancias dependen del valor que están dispuestos a pagar los clientes y las características de la compañía.
Cuota Por Uso
El cliente paga únicamente por el uso de nuestro producto o servicio para satisfacer su necesidad. El problema del consumidor suele ser temporal, más nunca permanente. Aquí podemos usar como ejemplo la prestación de servicios: cursos educativos, hostelería, etc.
Venta De Activos
El flujo de ingresos Canvas también dispone de la venta de activos como una fuente de ingresos. Se refiere a cuando tu propuesta de valor proporciona a los clientes los derechos


6:14
CANVAS LACTEOS
Pues bien, una vez que tenemos claras las respuestas a las cuestiones anteriores, ha llegado el momento de definir las acciones más importantes que la compañía debe incorporar para operar con éxito. Sin ellas es imposible que un modelo de negocio funcione.
Estas acciones son conocidas con el nombre de actividades clave de nuestro modelo de negocio. Se trata, por tanto, de elementos para la acción.
7 Recursos Claves: es indispensable saber qué tipo de recursos necesitamos para ofrecer nuestros productos o servicios a los consumidores, así como la cantidad y la intensidad de cada uno
8 Estructuras De Costes: cuando hablamos de costes nos referimos básicamente al conjunto de gastos relacionados con los elementos clave y que son necesarios para la realización de nuestra propuesta de valor. Estos se manifiestan principalmente mediante erogaciones que se hacen para suplir requerimientos de uso o adquisición de materia prima, recursos energéticos, mano de obra, patentes, máquinas, equipos, infraestructura y financiamiento.
Los costes se pueden clasificar de diferentes maneras, acá te presentamos algunas de las más importantes, con una breve descripción para cada una de ellas:
• Según el área funcional con la que se relaciona: Bajo un enfoque tradicional, hay que especificar si la erogación se realiza en el área de producción, en la de distribución o en la de administración. Para el modelo canvas esto se traduce en ubicar las principales erogaciones en el módulo de recursos clave, en el de actividades clave y en el de socios clave.
• Según su identificación con la propuesta de valor: Pueden ser costes directos o costes indirectos, dada la forma como se relacionan con la generación de la propuesta de valor. Por ejemplo, se considera la materia prima un coste directo y el financiamiento un coste indirecto.
• De acuerdo a su comportamiento con el volumen de actividad: Los costes variables son aquellos que se modifican en forma directa con los cambios en el volumen de las actividades relacionadas con la generación de la propuesta de valor. Por su parte los costes fijos permanecen constantes independientemente del volumen de actividades.
9 Asociaciones Claves: son los aliados que te ayudarán a alcanzar los objetivos y que la empresa tenga éxito. El bloque de socios clave modelo canvas permite detectar a las personas, organizaciones y empresas que estén relacionadas con las actividades de tu negocio.
Estas asociaciones pueden ser de carácter público o privado. Al crear buenas alianzas para tu empresa, aumentarán tus probabilidades de éxito y crecerán tus ingresos.

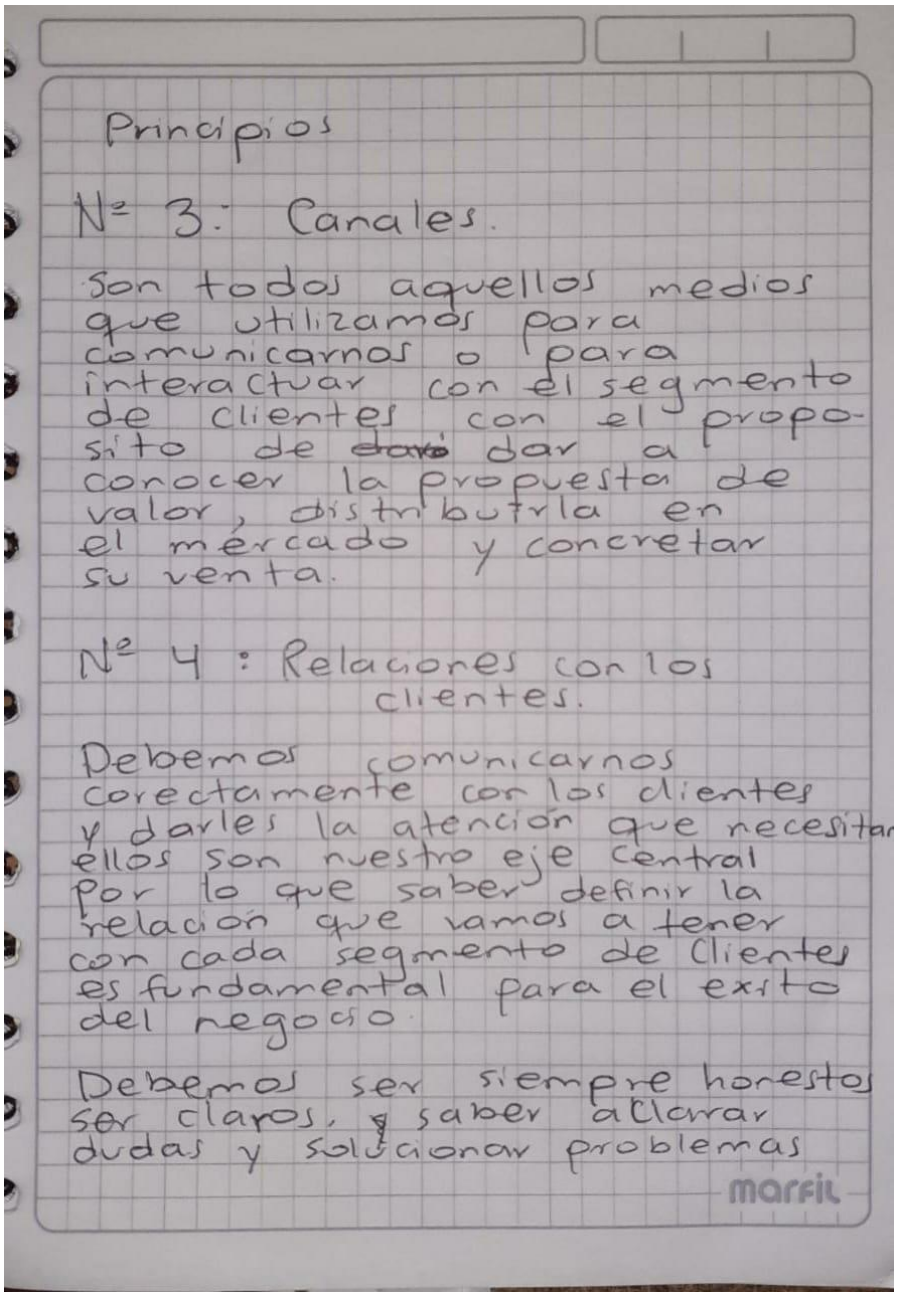
2. FICHA 2173773EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES



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



4.FICHA 2173787 EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS



Principios

Nº 3: Canales.

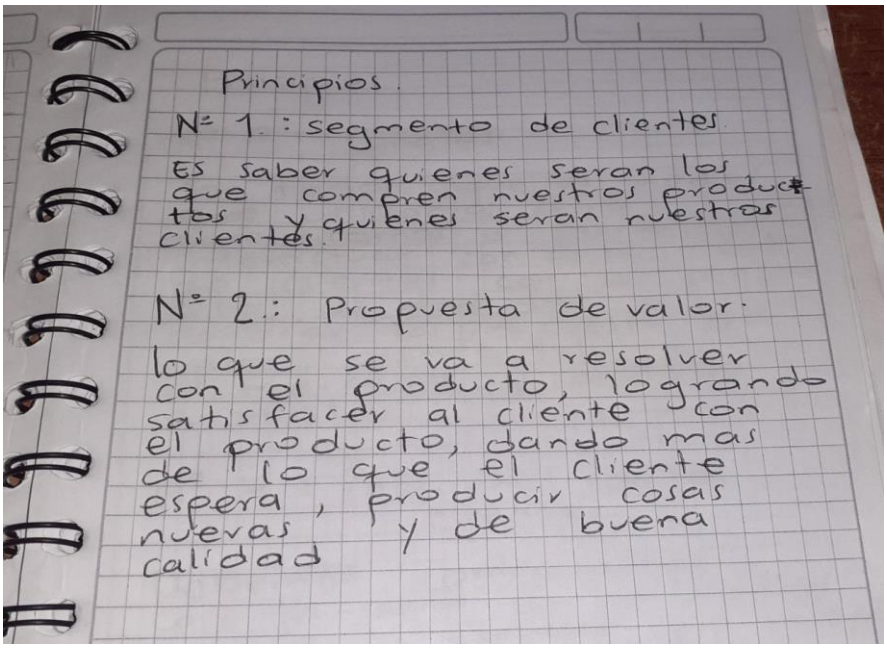
Son todos aquellos medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con el segmento de clientes con el propósito de ~~dar~~ dar a conocer la propuesta de valor, distribuirla en el mercado y concretar su venta.

Nº 4: Relaciones con los clientes.

Debemos comunicarnos corectamente con los clientes y darles la atención que necesitan ellos son nuestro eje central por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de Clientes es fundamental para el exito del negocio.

Debemos ser siempre honestos ser claros, y saber aclarar dudas y solucionar problemas

marfil



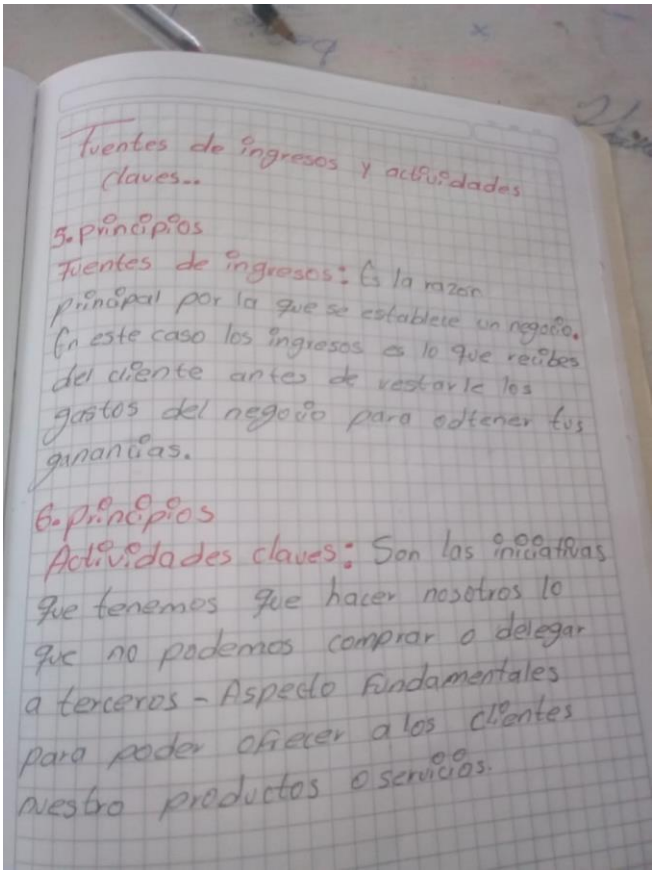
Principios.

N° 1.: segmento de clientes

Es saber quienes seran los que compren nuestros productos y quienes seran nuestras clientes.

N° 2.: Propuesta de valor.

lo que se va a resolver con el producto, logrando satisfacer al cliente con el producto, dando mas de lo que el cliente espera, producir cosas nuevas y de buena calidad



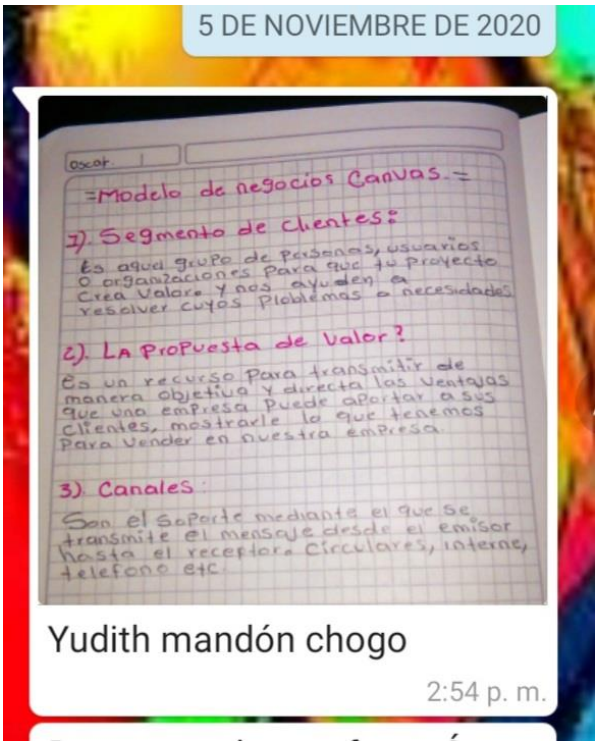
Fuentes de ingresos y actividades claves..

5. Principios

Fuentes de ingresos: Es la razon principal por la que se establece un negocio. En este caso los ingresos es lo que recibes del cliente antes de restarle los gastos del negocio para obtener tus ganancias.

6. Principios

Actividades claves: Son las iniciativas que tenemos que hacer nosotros lo que no podemos comprar o delegar a terceros - Aspecto fundamentales para poder ofrecer a los clientes nuestro productos o servicios.



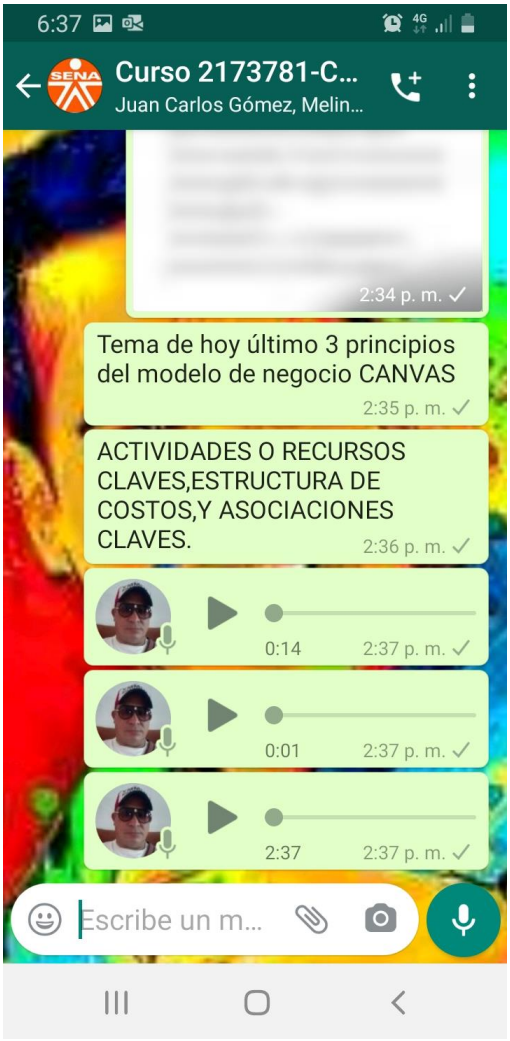
6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. *Imaginarium: Tienda, juguetes, personal.*

9. **Estructura de Costes:** Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...*

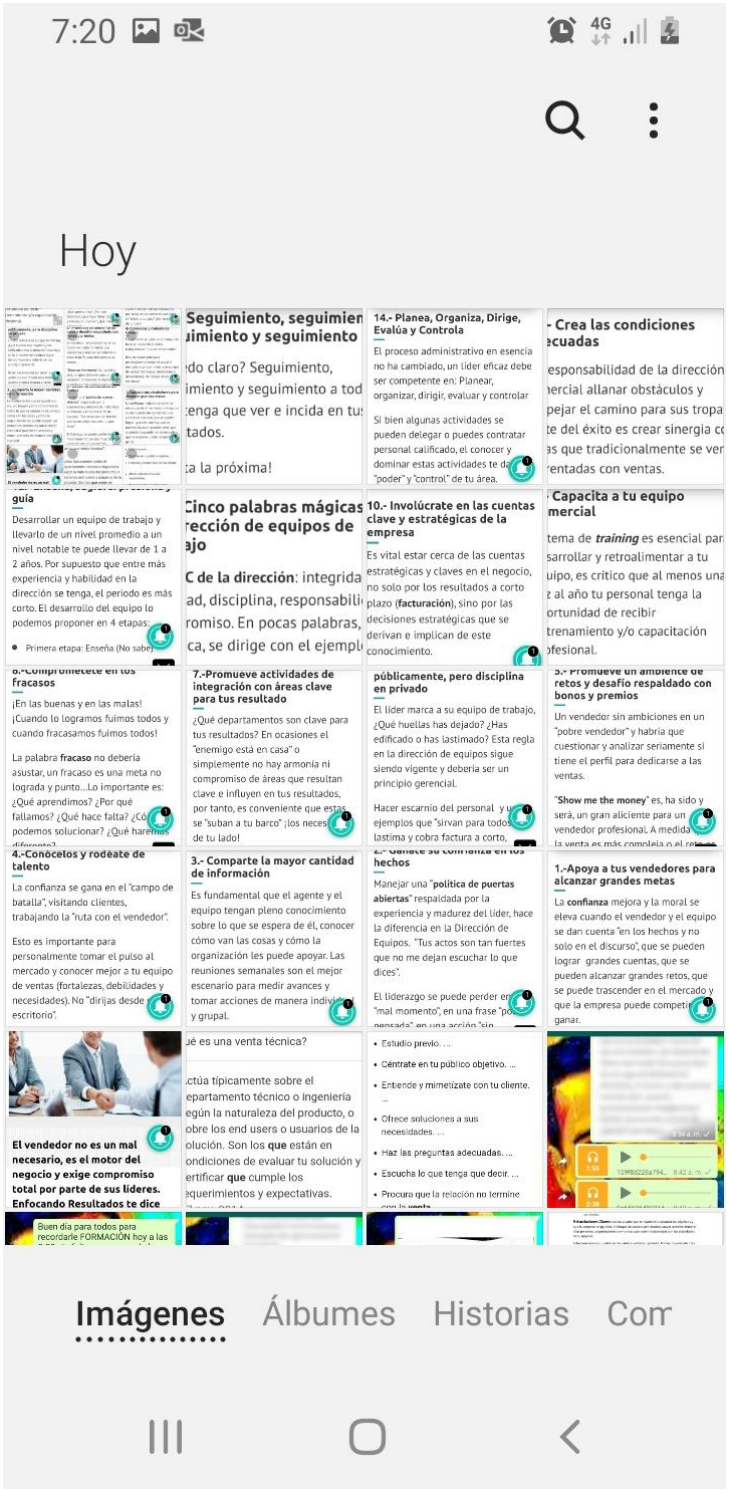
6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales. *Imaginarium: Tienda, juguetes, personal.*

9. **Estructura de Costes:** Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...*


6:37
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
CHIMICHAGUA FRUTAS y...
1 página • PDF
5:40 p. m.
24 DE NOVIEMBRE DE 2020
0:37
1:59 p. m.
1 DE DICIEMBRE DE 2020
Buenas tardes para recordarle hoy FORMACIÓN a las 2.30 penúltima clase mucha puntualidad mil gracias
1:57 p. m
Escribe un m...


6:37
Curso 2173781-C...
Juan Carlos Gómez, Melin...
2:34 p. m.
Tema de hoy último 3 principios del modelo de negocio CANVAS
2:35 p. m.
ACTIVIDADES O RECURSOS CLAVES,ESTRUCTURA DE COSTOS,Y ASOCIACIONES CLAVES.
2:36 p. m.
0:14
2:37 p. m.
0:01
2:37 p. m.
2:37
2:37 p. m.
Escribe un m...

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



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 01/12/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 12/12/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

29080102203 FABRICAR QUESOS TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA VIGENTE

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

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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 : 5,00

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 2,00

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 23,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Aguachica Cesar, 12 de Diciembre de 2020.

CONTRATO No. 1355547 (12/02/2020).

NOMBRE DEL CONTRATISTA: OSCAR FERNANDEZ GONZALEZ

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: **CEDULA DE CIUDADNIA N° 18926992**

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

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento.

2. Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.

3. Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", de acuerdo a los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.

4. Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus, GEOSENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones

5. En articulación con el instructor técnico crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de emprendimiento: ¨autoconsumo y negocios rurales¨ de la fase I del programa SER

6. Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.

7. Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER.

8. Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación.
9. Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización, gestión empresarial y financiera cuando se requiera.
10. Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.
11. Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.
12. Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.
13. Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.
14. Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.
15. Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER. El contratista se compromete a evidenciar Proyecto formativo de cada formación cuando corresponda Inducción a aprendices, guía de aprendizaje, bitácora del aprendiz, Plan de mejoramiento a aprendices cuando corresponda Juicios evaluativos en SOFIA PLUS, Como evidencia de la unidad Productiva la estructura de seguimiento integrada en los siguientes componentes: Herramienta modelo de negocio CANVAS Estructura organizacional unidad productiva Estructura de costos modelo de negocio Ficha Técnica producto o servicio Análisis financiero modelo de negocio ,Así como la ficha técnica que aplique del producto (s) o servicio (s).

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL – AGUACHICA CESAR

PLAZO DE EJECUCIÓN: DIEZ (10) MESES

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **12 DE FEBRERO DE 2020**

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **12 DE DICIEMBRE DE 2020**

VIGENCIA DEL CONTRATO: DIEZ (10) MESES

VALOR DEL CONTRATO: EL VALOR TOTAL DEL PRESENTE CONTRATO ASCIENDE A LA SUMA DE TREINTA Y SIETE MILLONES CIENTO CUARENTA Y UN MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE ($ 37.141.500) INCLUIDO IVA (DE CONFORMIDAD CON EL RÉGIMEN TRIBUTARIO A QUE PERTENEZCA EL CONTRATISTA).

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SUPERVISOR: JOSE OROZCO OCHOA

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CEDULA DE CIUDADANIA N° 77190279

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO X

Valor total del contrato	$ **37.141.500**
Valor Ejecutado	$ **35.655.840**
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$ 1.485.660
Saldo a liberar	$ 0

ACTAS No.	**TIEMPO**	**CAUSALES**

BALANCE FINANCIERO:

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

En el periodo de ejecución del contrato, según las obligaciones contractuales, se adelantaron las siguientes actividades:

1. Se realizó planeación mensual de la formación de los programas que terminan en este mes a través de las herramientas tecnológicas (Meet, Zoom) y estrategias virtuales para mejorar el desarrollo de las acciones realizadas en los programas de formación de emprendimiento atendiendo los nuevos requerimientos emanados por la dirección Nacional Sena implementados en el decreto nacional del aislamiento obligatorio preventivo debido a la emergencia sanitaria por el Covid-19.

2. Se realiza alistamiento correspondiente a cada mes de formación para los programas asignados para cada semestre se revisan proyectos con los de los programas asignados. Se realizó estrategias didácticas de los proyectos formativos bajo la modalidad virtual para trasmitirlo en las horas de formación como son material de apoyo, videos, diapositivas

3. Se impartió formación a través de WhatsApp y videoconferencia el en programa **emprendedor de derivados frutas y hortaliza ficha 2173781**

Competencia: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

Fase: planeación y ejecución.

Actividad del proyecto: Diseñar las actividades para la estructura técnica y productiva de la unidad de negocio teniendo en cuenta las necesidades del mercado regional.

RESULTADOS:

1. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
2. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
3. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
4. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
5. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación en programa **EMPRENDEDOR EN PRODUCCIÓN DE POLLO EN PIE, CÓDIGO DE LA FICHA 2084152**

COMPETENCIA; Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.

ACTIVIDAD DEL PROYECTO: Elaborar cronograma de actividades del proceso de producción de pollo de engorde según normativa, parámetros técnicos y protocolo establecido.

Fase: planeación y ejecución.

RESULTADOS DE PRENDIZAJE:

1. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
2. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
3. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.

4. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
5. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación través de whatsapp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN PESCA ARTESANAL FICHA 2084185**

COMPETENCIA: Elaborar presupuesto de acuerdo con metodología y guía

ACTIVIDAD DE PROYECTO: Explorar y determinar el comportamiento periódico de los procesos administrativos y financieros de la organización empresarial.

FASE: Planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJES:

1. Elaborar los componentes del plan de ahorro personal y colectivo de acuerdo con los principios de la educación financiera.

2. Proponer ideas innovadoras en el contexto del emprendimiento según oportunidades de la región y el sector.
3 .Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
1. Liderar proyectos transformacionales en áreas de influencia según requerimientos del contexto social y productivo rural.

Se impartió formación a través de WhatsApp y videoconferencia el en programa
emprendedor en producción de queso y productos LACTEOS FERMENTADO. ficha 2084180
Competencia: Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.
Fase: planeación y ejecución.
Actividad del proyecto: Diseñar las actividades para la estructura técnica y productiva de la unidad de negocio teniendo en cuenta las necesidades del mercado regional.
RESULTADOS:

6. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
7. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
8. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
9. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.

10. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE DERIVADOS LACTEOS FICHA 2084187**

COMPETENCIA: Elaborar presupuesto de acuerdo con metodología y guía

ACTIVIDAD DE PROYECTO: Explorar y determinar el comportamiento periódico de los procesos administrativos y financieros de la organización empresarial.

FASE: Planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJES:

1. Elaborar los componentes del plan de ahorro personal y colectivo de acuerdo con los principios de la educación financiera.

2. Proponer ideas innovadoras en el contexto del emprendimiento según oportunidades de la región y el sector.
3. Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.

2. Liderar proyectos transformacionales en áreas de influencia según requerimientos del contexto social y productivo rural.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE DERIVADOS LACTEOS FICHA 2084188**

COMPETENCIA: Elaborar presupuesto de acuerdo con metodología y guía

ACTIVIDAD DE PROYECTO: identificar los recursos económicos con los que cuenta el productor

FASE: Planeación y ejecución.

RESULTADOS DE APRENDIZAJES:

1. Elaborar los componentes del plan de ahorro personal y colectivo de acuerdo con los principios de la educación financiera.

2. Proponer ideas innovadoras en el contexto del emprendimiento según oportunidades de la región y el sector.
3. Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.

3. Liderar proyectos transformacionales en áreas de influencia según requerimientos del contexto social y productivo rural.

Se impartió formación través de WhatsApp en el PROGRAMA **EMPRENDEDOR EN PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS FICHA 2085713**

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

ACTIVIDAD DE PROYECTO: Diseñar las actividades para la estructura técnica y productiva de la unidad de negocio teniendo en cuenta las necesidades del mercado regional.

FASE: Planeación y ejecución

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
2. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
3. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
4. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
5. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación través de WhatsApp en el PROGRAMA **EMPRENDEDOR EN PRODUCCIÓN DE CULTIVOS TRANSITORIOS FICHA 2085699**

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

ACTIVIDAD DE PROYECTO: Identificar el perfil emprendedor e identificar la técnicas de liderazgo para gestionar el proyecto.

FASE: Planeación y ejecución

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

6. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
7. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.

8. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
9. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
10. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación través de WhatsApp en el PROGRAMA **EMPRENDEDOR EN PRODUCCIÓN DE FRUTALES PERENNES FICHA 2085701**

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

ACTIVIDAD DE PROYECTO: Identificar el perfil emprendedor e identificar la técnica de liderazgo para gestionar el proyecto.

FASE: Planeación y ejecución

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. . Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
2. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
3. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
4. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
5. . Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación través de WhatsApp en el PROGRAMA **EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION FICHA 2084189.**

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

ACTIVIDAD DE PROYECTO: Identificar el perfil emprendedor e identificar la técnica de liderazgo para gestionar el proyecto.

FASE: Planeación y ejecución

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
2. Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados.
3. Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
4. Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
5. Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES**, **CÓDIGO DE LA FICHA 2173788**
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

ACTIVIDAD DE PROYECTO: interpretar el interés y decisión de compra por parte del cliente.

FASE DEL PROYECTO: planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
2. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES**, **CÓDIGO DE LA FICHA 2171533**
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

ACTIVIDAD DE PROYECTO: interpretar el interés y decisión de compra por parte del cliente.

FASE DEL PROYECTO: planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

3. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
4. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES**, **CÓDIGO DE LA FICHA 2173773**
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

ACTIVIDAD DE PROYECTO: interpretar el interés y decisión de compra por parte del cliente.

FASE DEL PROYECTO: planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
2. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION FICHA 2080753**
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

ACTIVIDAD DE PROYECTO: interpretar el interés y decisión de compra por parte del cliente.

FASE DEL PROYECTO: planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
2. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN LA ELABORACIÓN DE DERIVADOS LACTEOS FICHA 2173785**
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

ACTIVIDAD DE PROYECTO: interpretar el interés y decisión de compra por parte del cliente.

FASE DEL PROYECTO: planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.

2. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.

4. uso permanente de la plataforma virtual Sofía Plus para reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual tales como: En rutar y asociar apéndices, verificar los aprendices están debidamente matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras acciones, Se suben al drive las evidencias de cada una de la fichas de formación, de igual.

5. En acompañamiento del instructor técnico se crearon unidades productivas de los negocios rurales correspondientes al primer y segundo semestre.

6. Se realizó diagnóstico final de las unidades del semestre pasado.

7. Se realizó diagnóstico final de las unidades que se encuentran en fortalecimiento.

8. Se acompañaron las unidades productivas en eventos de emprendimiento

9. En articulación con el instructor técnico se formularon los canvas de los negocios rurales correspondientes al primer y segundo semestre.

10. Se Participó en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.

11. Se evidencio portafolio par el mes con proyecto formativo, planeación pedagogía, guía del aprendiz, lista de chequeo revisión de portafolio del aprendiz

Se impartió formación través de WhatsApp en el **PROGRAMA EMPRENDEDOR EN LA ELABORACIÓN DE DERIVADOS LACTEOS FICHA 2173787**
COMPETENCIA: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

ACTIVIDAD DE PROYECTO: interpretar el interés y decisión de compra por parte del cliente.

FASE DEL PROYECTO: planeación y ejecución

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

3. Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.
4. Realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.

12. uso permanente de la plataforma virtual Sofía Plus para reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual tales como: En rutar y asociar apéndices, verificar los aprendices están debidamente matriculados, reporte de horas ante el supervisor del contrato entre otras acciones, Se suben al drive las evidencias de cada una de la ficha de formación, de igual.

13. En acompañamiento del instructor técnico se crearon unidades productivas de los negocios rurales correspondientes al primer y segundo semestre.

14. Se realizó diagnóstico final de las unidades del semestre pasado.

15. Se realizó diagnóstico final de las unidades que se encuentran en fortalecimiento.

16. Se acompañaron las unidades productivas en eventos de emprendimiento

17. En articulación con el instructor técnico se formularon los canvas de los negocios rurales correspondientes al primer y segundo semestre.

18. Se Participó en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Apoyo misional de centro SER y/o por la coordinación del programa SER, para su implementación en las acciones del mismo.

19. Se evidencio portafolio par el mes con proyecto formativo, planeación pedagogía, guía del aprendiz, lista de chequeo revisión de portafolio del aprendiz

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

SANCIONES: SI___ NO___

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI__ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO