



PROCESO					
EVIDENCIAS CONTRACTUALES					
NOMBRE DEL FORMATO					
PLANTILLA DOCUMENTOS Y FORMATOS EN WORD SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Y AUTOCONTROL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	<input checked="" type="checkbox"/>	Pública Clasificada	<input type="checkbox"/>	Pública Reservada	<input type="checkbox"/>

Soportes ejecución de la formación





Browser window showing the SENA portal. The address bar displays `cct.sigs.space`. The page title is "Cronograma de formación instructor." A modal window titled "Detalle de programación" is open, showing details for a training program.

Detalle de programación

Datos generales

Ficha: 3231566 Horario: 6:00 am - 9:00 am

Programa de formación: GESTIÓN EMPRESARIAL Ambiente de aprendizaje: CCT SEDE COMERCIO

Observaciones: — Modalidad: Presencial

Creado: 2026-04-07 14:49:29

Datos formativos

Competencia	Resultado	ÉL
PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y LA EMPRESA	DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA ORGANIZACIÓN	18.000
PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y LA EMPRESA	DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO	18.000

Buttons: QGenerador, Cerrar

25°C Mayorm. nublado

348 p.m. 11/05/2026

ESP LAA

SENA


REGISTRO DE ASISTENCIA / DIA 4 del mes de mayo DEL AÑO 2026

Lunes y Martes ambiente legs Amenia Quindío - CCYT - Diseñar las estrategias de acuerdo con el P.M.


ASISTENTE	Nombre de formación	Docente	Horario	Asistencia	Observaciones	Asistencia	Observaciones	Asistencia	Observaciones
1	Alexandra Guzmán Pineda	DOC 1037124635	Miércoles a la mañana	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
2	Jose Carlos Dávila González	DOC 1038123867	Café de Caracol	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
3	Andrés Santiago Ortiz Rodríguez	DOC 1038217108	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
4	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Miércoles a la mañana	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
5	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
6	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
7	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
8	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
9	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
10	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
11	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
12	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
13	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
14	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
15	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT
16	Andrés Ruiz	DOC 1038451545	Guatemala	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT	Aprobado	SENA CCYT

Discrepancia con la Ley 2580 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.




 Servicio Nacional de Aprendizaje	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS
CLASIFICACIÓN:	
REQUISITOS DE INGRESO:	Superar prueba de aptitud, motivación, interés y competencias mínimas de ingreso
DESCRIPCIÓN:	Proyecta y planea actividades de mercados, dirige talento humano, genera propuestas de mejoramiento del ambiente organizacional, controla inventarios, produce información, interviene en el desarrollo de los programas de mejoramiento organizacional, organiza eventos que promuevan las relaciones empresariales, coordina y apoya el diseño y desarrollo de programas de seguridad, salud ocupacional y gestión ambiental, facilita el servicio a los clientes internos y externos y contabiliza operaciones.
COMPETENCIAS A DESARROLLAR	
CÓDIGO	DENOMINACIÓN
210101005	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
210101023	CONTROLAR LOS INVENTARIOS SEGÚN INDICADORES DE ROTACIÓN Y MÉTODOS DE
210201033	ADMINISTRAR LA SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD TÉCNICA LEGAL VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
210601002	ORGANIZAR EVENTOS QUE PROMUEVAN LAS RELACIONES EMPRESARIALES, TENIENDO EN CUENTA EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA
210601003	INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA
210601009	GENERAR PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO DEL AMBIENTE ORGANIZACIONAL DE ACUERDO CON LA FUNCIÓN DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA
210601010	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
210601011	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
210601013	CONTABILIZAR OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
210601014	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN
240201500	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
240201501	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
240201502	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
260101001	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
260101016	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
999999999	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRÁCTICA
240201500	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL



 Modelo de Mejora Continua		LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS
1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
260101016	1	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		200 horas
2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
DENOMINACIÓN		
PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADOLÓGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS		
DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DE MERCADOS QUE INDIQUEN OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS UTILIZANDO SOFTWARE ESPECIALIZADO EN PROYECCIONES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA.		
DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.		
DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA ORGANIZACIÓN.		
3. CONOCIMIENTOS		
3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS		
MACRO AMBIENTE: ENTORNO ECONÓMICO. EL PIB: RENTAS DE CAPITAL, EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS, TASAS DE DESEMPLEO, BALANZA DE CUENTAS CORRIENTES, MONEDA, RESERVAS DE DIVISAS, DERECHOS Y ARANCELES, TASAS DE INTERÉS, INFLACIÓN, BALANCE COMERCIAL, NIVEL DE ENDEUDAMIENTO ENTORNO GEOGRÁFICO E INFRAESTRUCTURA FUNCIONAL DE MERCADEO: UBICACIÓN Y TAMAÑO, LATITUD, LONGITUD, FRONTERAS, VEGETACIÓN, ACCESOS, PUERTOS DE ENTRADA, DISTANCIAS MODOS DE TRANSPORTE SISTEMA FLUVIAL VARIACIONES DE CLIMA TOPOGRAFÍA Y OROGRAFÍA ENTORNO CULTURAL: VALORACIÓN IDIOMÁTICA, ANALFEBETISMO E INSTRUCCIÓN ENTORNO POLÍTICO LEGAL: CONTROL DE PRECIOS Y CAMBIOS, COSTO DE CRÉDITOS, LEGISLACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL REGALMENTACIÓN Y NORMATIVIDAD		






Gestión empresarial

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

Unidad 4

Aspectos macroeconómicos (mayo 4 y 5 -2020)



Entendiendo el Terreno de Juego

Tema: ¿Por qué un mueblero debe entender de economía?

Descripción: El macro ambiente son las fuerzas externas que no controlas, pero que si te controlan a ti si no las entiendes. Para muebles a la medida, donde el ticket promedio es alto y la compra es poco frecuente, el entorno económico define si la gente compra, aplaza o busca lo más barato.

Ejemplo aplicado:
Si la inflación está en 12%, la familia que iba a comprar una sala de \$4.000.000 ahora prefiere reparar la sala vieja. Tu plan de mercadeo debe anticipar eso.

Implicación en el plan de mercadeo:
Todo el plan -desde precio hasta mensaje publicitario- debe respirar al ritmo de la economía. Ignorarlo es como diseñar un mueble sin tomar medidas.

Actividad rápida: En grupo, lista 3 noticias económicas de la semana anterior en Colombia. ¿Cuál afectaría más a tu negocio de muebles?

Los Grandes Indicadores

1. PIB - Producto Interno

- Descripción:** Mide toda la riqueza que produce un país en un año. Si el PIB crece, hay más dinero circulando y más confianza para gastar.
- Ejemplo:** En 2021 el PIB de Colombia creció 10.6%. Ese año aumentaron los créditos de libre inversión y las remodelaciones de hogar se dispararon.
- Implicación en el plan:** Con PIB al alza, tu plan de mercadeo puede ser agresivo: campañas de "estrena tu hogar", alianzas con constructoras, ferias de diseño. Con PIB en caída, cambia a "invierte una vez, dura toda la vida" y ofrece financiación directa.

Cómo ha evolucionado el PIB en los 5 años recientes? Incluye en tu plan de mercadeo la consideración que haces de este punto.

2. Tasas de Desempleo

- Descripción:** % de personas que quieren trabajar y no consiguen. Afecta directo el ingreso de los hogares.
- Ejemplo:** Si el desempleo en Armenia, Quindío está en 15%, tu mercado objetivo de clase media se reduce. Hay menos familias con capacidad de comprar muebles de \$2M-\$8M.

Implicación en el plan: Segmentación. Con desempleo alto, enfoca tu comunicación en "muebles modulares que compras por etapas" o en el segmento B2B: oficinas, hoteles, restaurantes que si siguen invirtiendo.

¿Cómo ha evolucionado el índice de desempleo en Colombia durante los recientes cinco años? Incluye esta consideración en tu plan de mercadeo.