PLAN DE TRABAJO

Código del Plan de Trabajo:	Trámitar correspondencia Fecha de elaboracion del plan: 1 abril de 2026			Fecha de socialización del plan:	06 de abril de 2026
Programa:	**Código:**	**Ficha:**	**Nombre del aprendiz:**	**Nombre del instructor:**	
Técnico en Asistencia Administrativa	**134101 V2**	**3147715**		**NIDIA ROCIO ALVAREZ A**	

Proyecto:	**Código:**	**N° Fase**	**Nombre Fase**	**Actividad de proyecto**
SUMINISTRO DE INSTRUMENTOS DE APOYO A LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA MIPYMES DE LA REGIÓN	**2434926**	**1**	**Ejecución**	ESTABLECER LAS ACTIVIDADES Y TAREAS PROCEDIMENTALES DEL ÁREA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA Y SU IMPORTANCIA

RESULTADO DE APRENDIZAJE	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (P.P.P.F.)**	**EVIDENCIA (Conocimiento-Desempeño-Producto) ¿Cuál?**	**TIEMPO DE DESARROLLO (Establecido por Instructor)**		**Recolección de evidencias**
			Fecha Inicio	**Fecha Fin**	**Fecha (concertada con el Aprendiz)**
RECIBIR LOS DOCUMENTOS FÍSICOS Y/O ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES.	Apropiar conceptos, funciones, procesos y procedimientos utilizaddos para el trámite de los documentos empresariales de acuerdo con la normativa y las póliticas institucionales.	DE CONOCIMIENTO: Respuestas a preguntas acerca de las normas, equipos y procedimientos utilizados en el trámite de la documentación empresarial.	06 de abril de 2026	27 de abril de 2026	04 mayo de 2026
	Diseñar formatos establecidos para el manejo, trámite y control de documentos empresariales teniendo en cuenta las normas y políticas institucionales. Aplicar el procedimiento de recibo, despacho, control y archivo de las comunicaciones oficiales de acuerdo con la normatividad y políticas institucionales. Presentar informe del procedimiento de recibo y despacho de comunicaciones oficiales de acuerdo a la normatividad y políticas organizacionales	DE DESEMPEÑO: Observación durante el proceso de diligenciamiento de las planillas establecidas para el control de las comunicaciones empresariales	06 abril de 2026	27 abril de 2026	04 de mayo de 2026
	AREA VALORATIVA ACTITUDINAL Direccionar los documentos que se tramitan en la organización con criterios éticos y sigilo de la información según los requerimientos de la organización.	PRODUCTO: Informe proceso recibo, despacho y distribución de documentos empresariales	06 abril de 2026	27 de abril de 2026	04 mayo de 2026

Novedades :

PLAN DE TRABAJO

Código del Plan de Trabajo:	Surtir Productos	Fecha de elaboracion del plan: 1 abril de 2026	Fecha de socialización del plan:	7 de abril de 2026

Programa:	Código:	Ficha:	Nombre del aprendiz:	Nombre del instructor:
Técnico en Operaciones Comerciales en Retail	632223 V2	3147744		NIDIA ROCIO ALVAREZ A

Proyecto:	Código:	N° Fase	Nombre Fase	Actividad de proyecto
FORTALECIMIENTO DE LAS OPERACIONES COMERCIALES EN MIPYMES DEL SECTOR RETAIL EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ	2439882	1	Ejecución	REALIZAR EVENTO PROMOCIONAL TENIENDO EN CUENTA EL PROTOCOLO DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y PROPUESTA DE BUENAS PRACTICAS

RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (P.P.P.F.)	EVIDENCIA (Conocimiento-Desempeño-Producto) ¿Cuál?	TIEMPO DE DESARROLLO (Establecido por Instructor)		Recolección de evidencias
			Fecha Inicio	Fecha Fin	Fecha (concertada con el Aprendiz)
. IMPULSAR PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA A PARTIR DEL PLAN PROMOCIONAL	El aprendiz investigará y clasificará los tipos de material publicitario, estructuras de stands y mobiliario para eventos. Deberá diferenciar entre una demostración y una degustación, identificando los beneficios de cada una.	DE CONOCIMIENTO: Cuestionario: Examen escrito sobre tipos de material publicitario, fases de la venta, calendario promocional y conceptos de BPM.	07 de abril de 2026	28 de abril de 2026	05 mayo de 2026
	Investigar Normativa y BPM: Estudio de las Buenas Prácticas de Manufactura aplicadas al manejo de alimentos en degustaciones y las normas de seguridad para el montaje de stands.	DE DESEMPEÑO: Lista de Chequeo de Montaje: Observación directa del instructor mientras el aprendiz adecúa el área, ubica la publicidad y organiza el mobiliario del evento.	07 abril de 2026	28 abril de 2026	05de mayo de 2026
	Relacionar las características de los productos con las técnicas de venta y comunicación impresa (folletos, flyers) para argumentar beneficios ante el cliente.	PRODUCTO: Plan de Exhibición (Lay-out): Un diseño o diagrama del área asignada donde se visualice la ubicación estratégica del material POP y el stand.	07 abril de 2026	28 de abril de 2026	05 mayo de 2026

Novedades :

PLAN DE TRABAJO

Código del Plan de Trabajo:	Surtir Productos	Fecha de elaboracion del plan: 1 abril de 2026	Fecha de socialización del plan:	08 de abril de 2026

Programa:	Código:	Ficha:	Nombre del aprendiz:	Nombre del instructor:
Técnico en Operaciones Comerciales en Retail	632223 V2	3147744		NIDIA ROCIO ALVAREZ A

Proyecto:	Código:	N° Fase	Nombre Fase	Actividad de proyecto
FORTALECIMIENTO DE OPERACIONES COMERCIALES EN MIPYMES DEL SECTOR RETAIL EN BOYACÁ	3474598	1	Análisis	SELECCIONAR LOS PRODUCTOS TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y LOS REQUERIMIENTOS DEL FORMATO

RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (P.P.P.F.)	EVIDENCIA (Conocimiento-Desempeño-Producto) ¿Cuál?	TIEMPO DE DESARROLLO (Establecido por Instructor)		Recolección de evidencias
			Fecha Inicio	Fecha Fin	Fecha (concertada con el Aprendiz)
ORGANIZAR INVENTARIOS DE ACUERDO CON LOS PROTOCOLOS DEL PUNTO DE VENTA	Identificar los tipos de empaque, envase y embalaje de los productos según políticas de la empresa/ Reconocer elementos de la cultura emprendedora para nuevas ideas de negocio/ Reconocer los tipos de exhibición a partir de la estrategia comercial del	DE CONOCIMIENTO: Respuesta a preguntas sobre tipos de inventarios, valoración de inventarios y técnicas para organizar y rotar inventarios Técnica de Evaluación: Valoración de	08 de abril de 2026	29 de abril de 2026	06 mayo de 2026
	Utilizar técnicas para toma de inventarios de acuerdo con normativa del punto de venta/ Estructurar listados de mercancía utilizando herramientas tecnológicas según segmento de mercado/ Elaborar el manual de procedimientos para el formato comercial Retail utilizando herramientas tecnológicas de la información y la comunicación	DE DESEMPEÑO:	08abril de 2026	29 abril de 2026	06 de mayo de 2026
	Reportar novedades de inconsistencias de mercancía teniendo en cuenta ética y políticas de la organización	PRODUCTO: Manual de procedimientos para el retail en recibo, almacenamiento, re abastecimiento y registro de mercancía Instrumento de evaluación: Lista de Chequeo	08 abril de 2026	29 de abril de 2026	06 mayo de 2026

Novedades :

PLAN DE TRABAJO

Código del Plan de Trabajo:	Prospectar Clientes	Fecha de elaboracion del plan: 1 abril de 2026	Fecha de socialización del plan:	9 de abril de 2026

Programa:	Código:	Ficha:	Nombre del aprendiz:	Nombre del instructor:
Técnico en Asesoría Comercial		3436370		NIDIA ROCIO ALVAREZ A

Proyecto:	Código:	N° Fase	Nombre Fase	Actividad de proyecto
Desarrollo de las estrategias comerciales para productos y servicios de las mupimes y/o unidades productivas en el departamento de Boyacá	3467994	1	Análisis	Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado - 336 horas

RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (P.P.P.F.)	EVIDENCIA (Conocimiento-Desempeño-Producto) ¿Cuál?	TIEMPO DE DESARROLLO (Establecido por Instructor)		Recolección de evidencias
			Fecha Inicio	Fecha Fin	Fecha (concertada con el Aprendiz)
Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado		DE CONOCIMIENTO: Aplicar cuestionario al aprendiz, a cerca de las generalidades del mercadeo	09 de abril de 2026	30 de abril de 2026	28 mayo de 2026
	Determinar criterios para la caracterización y selección de clientes de acuerdo con el producto o servicio ofertado por la organización. Seleccionar segmentos de clientes en su entorno de acuerdo a la información de productos o servicios ofertados. Asumir con responsabilidad ética el desarrollo de las actividades de gestión de ventas	DE DESEMPEÑO: Observar al aprendiz esponiendo a través de un ejemplo la aplicación de los conceptos de mercado, tipo de mercado, segmentación de mercados y estrategias de mercadeo de acuerdo a variables del marketing mix .	09 abril de 2026	30 abril de 2026	28 de mayo de 2026
		PRODUCTO: Elaborar un informe escrito que describa los proceso de recolección, tabulación y analisis de información requerida en la investigación de mercados.	09 abril de 2026	30 de abril de 2026	28 mayo de 2026

Novedades :

PLAN DE TRABAJO

Código del Plan de Trabajo:	Atender clientes de acuerdo con	Fecha de elaboracion del plan: 1 abril de 2026	Fecha de socialización del plan:	10 abril de 2026

Programa:	Código:	Ficha:	Nombre del aprendiz:	Nombre del instructor:
Técnico en Asistencia Administrativa	134101 V3	3436769		NIDIA ROCIO ALVAREZ A

Proyecto:	Código:	N° Fase	Nombre Fase	Actividad de proyecto
Suministro de instrumentos de apoyo a los procesos administrativos para mypimes de la región	3391241	1	Análisis	IDENTIFICAR LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y TIPOS DE CLIENTES DE LAS MIPYMES MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS Y ANÁLISIS

RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (P.P.P.F.)	EVIDENCIA (Conocimiento-Desempeño-Producto) ¿Cuál?	TIEMPO DE DESARROLLO (Establecido por Instructor)		Recolección de evidencias
			Fecha Inicio	Fecha Fin	Fecha (concertada con el Aprendiz)
BRINDAR INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL DE ACUERDO CON EL TIPO DE CLIENTE Y CANALES DE COMUNICACIÓN		DE CONOCIMIENTO: Respuesta a preguntas sobre tipos de clientes, triángulo de servicio, momentos de verdad y ciclo del servicio.	10 abril de 2026	24 abril de 2026	8 mayo de 2026
	Describir en un documento los procesos de la unidad administrativa y los tipos de clientes, utilizando herramientas tecnológicas disponibles y vocabulario básico en inglés, de acuerdo con las características del ente económico	DE DESEMPEÑO:	10 abril de 2026	24 abril de 2026	8 de mayo de 2026
		PRODUCTO: Infografía de tipos de clientes, triángulo de servicio, momentos de verdad y ciclo del servicio.	10 abril de 2026	24 de abril de 2026	8 mayo de 2026

Novedades :