

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

FORMATO NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA LABORAL

Título de la NSCL	Comercializar productos del mar en platos según técnicas de pregón y normativa sanitaria			Código NSCL:	
				Versión NSCL:	1
Estado Producto	Proyecto	Avalado	Aprobado	Fecha de publicación (dd/mm/aaaa):	/ /
	X			Fecha de revisión:	/ /
Fecha de Aprobación Consejo Directivo Nacional del SENA (dd/mm/aa)	/ /			No. Acta de Aprobación Consejo Directivo Nacional del SENA	

Mesa Sectorial	PESCA			Código Mesa	70602
Regional	SAN ANDRÉS	Centro de Formación	CENTRO DE FORMACIÓN TURÍSTICA, GENTE DE MAR Y DE SERVICIOS		

NSCL (estado)	Actualización			Nueva	X	
Ámbito de la NSCL:						

Esta NSCL reemplaza a la (s) NSCL(s)				
Código	Versión	Mesa Sectorial	Nombre de la NSCL	
Esta NSCL toma como referente la NSCL o unidad de competencia:				
Código	Versión	Nombre de la NSCL/Unidad de Competencia Internacional	Organismo/entidad	Link

Análisis funcional en el que se soporta la NSCL (Diagrama Mapa Funcional)								
Proveer recurso pesquero de acuerdo con requerimientos del mercado y normativa.	→	Gestionar recurso pesquero según manual técnico y normativa.	→	Comercializar productos del mar en platos según técnicas de pregón y normativa sanitaria	→		→	

Términos Técnicos Utilizados	
Nombre	Definición
No aplica	No aplica

Actividades Clave Las acciones fundamentales que se desarrollan para cumplir con la función son:		Consecutivo	Criterios de Desempeño específicos Los resultados esenciales de la actividad
1	Disponer condiciones de comercialización de productos del mar	1.1	La constatación de estado físico del platón está acorde con técnicas inspección
		1.2	La limpieza del platón y utensilios está acorde con técnicas de higiene y buenas prácticas de manipulación
		1.3	El orden de áreas y superficies está acorde con técnicas de higiene y técnicas de aseo
		1.4	La clasificación de producto del mar está acorde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.5	La distribución de producto del mar en platón corresponde con tipo de producto y práctica tradicional
		1.6	La preservación del producto del mar está acorde con práctica tradicional y buenas prácticas de manipulación
2	Ofertar productos	2.1	La ubicación de área de venta está acorde con flujo de clientes y técnicas de comercio tradicional

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN FORMATO NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA LABORAL

		2.2	La acomodación de platones en zona de venta cumple con técnicas de organización y técnicas exhibición
		2.3	La adecuación del canal de venta tradicional corresponde con técnicas de organización y técnicas exhibición
		2.4	La interacción con clientes corresponde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.5	El uso de expresiones rítmicas está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
		2.6	El enunciado de información del producto está acorde con técnicas de comunicación tradicional y tipos de jerga regional
3	Manipular producto	3.1	La detección de cambios de frescura del producto está acorde con técnicas inspección y buenas prácticas de manipulación
		3.2	La separación de sobrantes está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
		3.3	La protección del producto está acorde con prácticas tradicionales y buenas prácticas de manipulación
		3.4	La selección del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
		3.5	El pesaje del producto está acorde con tipo de producto y técnicas de medición
		3.6	El porcionado de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de corte
		3.7	El empaque de producto está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional
4	Gestionar venta	4.1	La respuesta de preguntas del cliente está acorde con técnicas de comunicación tradicional y técnicas de comercio tradicional
		4.2	La recomendación de formas de consumo está acorde con tipo del producto y técnicas de comercio tradicional
		4.3	El acuerdo de venta está acorde con tipo de producto y técnicas de comercio tradicional
		4.4	La recepción de pago está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.5	La confirmación el pago recibido está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.6	El cálculo de cambio de pago está acorde con técnicas de comercio tradicional
		4.7	La entrega de cambio de pago está acorde con técnicas de comercio tradicional

Criterios de desempeño generales		Consecutivo	Aplica (Relacione el No de la actividad)	No aplica	Descripción Los resultados esenciales que aplican a toda la función son:
A	Gestión de riesgos	1		X	
		2		X	
B	Seguridad y salud en el trabajo	1	1, 2, 3, 4		El uso de elementos de protección personal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo
		2	1, 2, 3, 4		El cambio de postura corporal cumple con protocolos de seguridad y salud en el trabajo
C	Gestión ambiental	1	1, 2, 3		El manejo de residuos cumple con procedimiento técnico y normativa ambiental
		2		X	
D	Gestión de la información	1	1, 2, 3		El registro de información está acorde con técnicas de comunicación tradicional
		2		X	
E	Otros	1		X	
		2		X	

Conocimientos esenciales:	
Los conocimientos aplicados en el desarrollo de la función son: (Asociar los conocimientos con los criterios de desempeño, según corresponda)	
a. Platón y utensilios: concepto, tipos, características, tipos de materiales, técnicas de inspección, de higiene y de organización (1.1, 1.2, 1.3)	
b. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7)	
c. Saberes tradicionales: concepto, características, tipos, prácticas tradicionales (1.4, 1.5, 1.6, 3.2, 3.3)	
d. Buenas prácticas de manipulación: concepto, características, protocolos de higiene personal, técnicas de orden y aseo, protocolos de manipulación higiénica de productos (1.2, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3)	
e. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.4, 3.7, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

FORMATO NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA LABORAL

- f. Pregonado tradicional de producto: concepto, técnicas de comunicación, tipos de expresiones rítmicas, autóctonas y populares, tipos de expresiones culturales y regionales, tipos de interacciones con clientes, tipos de contenido, tipos de registros (2.4, 2.5, 2.6, 4.1, D1)
- g. Gestión de seguridad y salud en el trabajo: generalidades, técnicas de higiene postular y manejo de cargas, tipos de elementos de protección, técnicas de uso (B1, B2)
- h. Gestión ambiental: tipos de residuos y protocolos de disposición (C1)

Evidencias Requeridas		
El desarrollo competente de la función se demuestra a través de: (Asociar las evidencias con los criterios de desempeño, según corresponda):		
Evidencias de Desempeño	Directo:	1. Alistamiento de utensilios y platón (1.1, 1.2, 1.3, B2, C1)
		2. Acondicionamiento de producto (1.4, 1.5, 1.6, B1, D1)
		3. Exhibir producto (2.1, 2.2, 2.3, B1, B2, C1)
		4. Pregonado de producto (2.4, 2.5, 2.6, D1)
		5. Seguimiento de condiciones de inocuidad del producto (3.1, 3.2, 3.3, B1, D1)
		6. Arreglar productos del cliente (3.4, 3.5, 3.6, 3.7, B2, C1)
		7. Interactuar con clientes potenciales (4.1, B1)
		8. Cierre de venta (4.4, 4.5, 4.6, 4.7, B2)
	De producto:	9. Producto del mar comercializado (4.2, 4.3)
Evidencias de Conocimiento	1. Producto del mar: tipos, características, técnicas de selección, de clasificación y de distribución, técnicas tradicionales de preservación, características de frescura, técnicas de detección de cambios, protocolos de separación y protección, técnicas de selección, de pesaje, de porcionado y de empaque (1.4, 1.5, 1.6, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.7)	
	2. Venta de producto del mar: concepto, características, tipos, técnicas de identificación de flujo de clientes, tipos de áreas de venta y protocolos de ubicación y acomodación, técnicas de comercio tradicional, técnicas de adecuación de canal (2.1, 2.2, 2.3, 3.4, 3.7, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7)	
Equipo de recolección de información preliminar a nivel interno SENA:		
Experto	Centro de Formación	Regional

En la elaboración/actualización de la NSCL participaron en Comité Técnico de normalización:			
Experto	Cargo	Empresa / Organización	Ciudad
NUVIA VERGARA ÁNGULO	PLATONERA	ASOCIACIÓN DE PLATONERAS EL PIÑAL	BUENAVENTURA
OLGA GAMBOA ASPRILLA	PLATONERA	FEDERACIÓN DE PLATONERAS DE BUENAVENTURA	BUENAVENTURA
SANDRA PATRICIA ARANGO GARCÍA	PLATONERA	COMPRA Y VENTA DE PRODUCTOS DEL MAR	BUENAVENTURA

En la validación técnica participaron representantes de:			
Experto	Cargo	Empresa / Organización	Ciudad

La NSCL fue avalada en el Consejo Ejecutivo de la Mesa Sectorial conformado por Representantes de:			
Nombre de la Organización	Nombre del Integrante del Consejo Ejecutivo	Rol en el Consejo Ejecutivo	Ciudad

La orientación metodológica de elaboración/actualización estuvo a cargo de:		
Experto	Centro de Formación	Regional
MARIA CRISTINA HURTADO ZUNIGA	DIRECCIÓN REGIONAL VALLE	VALLE

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
FORMATO NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA LABORAL

La orientación en la validación técnica estuvo a cargo de:

Experto	Centro de Formación	Regional

La orientación en Verificación
Metodológica

JESSICA MILLÁN PEÑUELA - CAROLINA QUINTERO LONDOÑO

Secretario Técnico Mesa Sectorial

Experto	Centro de Formación	Regional
NELSON MARTINEZ OSPINO	CENTRO DE FORMACIÓN TURÍSTICA, GENTE DE MAR Y DE SERVICIOS	SAN ANDRÉS

Control de Cambios (aplica a partir de la segunda versión de la NSCL)

Tipo de Cambio	Síntesis Cambio Realizado