



ACTA No. 003			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico Asesoría Comercial Ficha 3454296 IET. GABRIELA MISTRAL - Melgar			
CIUDAD Y FECHA	Ibagué, 04 de junio de 2026	HORA INICIO: 12:00	HORA FIN: 18:00
LUGAR Y/O ENLACE:	IET. GABRIELA MISTRAL - Melgar	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL TOLIMA - CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: <ol style="list-style-type: none">1. Planeación sesiones de formación aspectos generales2. Desarrollo sesiones de formación3. Conclusiones4. Cierre			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Elaborar Planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico Asesoría Comercial Ficha 3454296 IET. GABRIELA MISTRAL - Melgar			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
INSTITUCION: IET. GABRIELA MISTRAL TECNICO: ASESORÍA COMERCIAL FICHA: 3454296 GRADO: 10 MUNICIPIO: MELGAR COMPETENCIA: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos, objetivos y estrategias de ventas. RESULTADO DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes potenciales según el producto o servicios de la organización. <u>DESARROLLO DE LA AGENDA</u> 1. Planeación sesiones de formación aspectos generales: se establecieron los aspectos generales para tener en cuenta durante las sesiones de formación del mes, la cual se desarrollará en el informe mensual de ejecución a la formación. <ul style="list-style-type: none">❖ Acuerdo de normas para el desarrollo de la sesión de formación:❖ Verificación de ambientes de formación❖ Verificación de la asistencia❖ ¿Reflexión grupal (Activador Cognitivo)❖ Recomendaciones para mantener actualizado la información en SofiaPlus❖ Socialización del reglamento del Aprendiziz❖ Relación de aprendices en formación❖ Relación de aprendices Pendientes de traslado❖ Relación de aprendices pendientes de retiro			



2. **Desarrollo sesiones de formación:** Durante el desarrollo de cada sesión, se abordó la competencia y los resultados de aprendizaje establecidos, en coherencia con la planeación pedagógica del proyecto formativo, garantizando el cumplimiento de las actividades programadas.

Componente	Sesión de Formación 1	Sesión de Formación 2	Sesión de Formación 3	Sesión de Formación 4
Fecha	04/06/2026	11/06/2026	18/06/2026	25/06/2026
Lugar / enlace	IET. GABRIELA MISTRAL	IET. GABRIELA MISTRAL	IE Juan lozano y lozano	IE Juan lozano y lozano
Guía de Aprendizaje	Guía de Prospección	Guía de Prospección	Guía de Prospección	Guía de Prospección
Competencia programada	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos, objetivos y estrategias de ventas	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos, objetivos y estrategias de ventas	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos, objetivos y estrategias de ventas	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos, objetivos y estrategias de ventas
Resultado(s) de aprendizaje programados	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicios de la organización	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicios de la organización	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicios de la organización	Prospectar clientes potenciales según el producto o servicios de la organización
Objetivo(s) de cada sesión de formación	Identificar las características de un prospecto comercial mediante el análisis de diferentes perfiles de clientes, reconociendo la importancia de recopilar información relevante para la toma de decisiones comerciales y evitando prejuicios que puedan afectar el proceso de asesoría y venta.	Reconocer los diferentes tipos de clientes, los métodos de prospección tradicional y moderna, y los perfiles de cliente, mediante actividades de investigación, análisis y socialización, fortaleciendo los conocimientos previos necesarios para el desarrollo de procesos de asesoría comercial.	Fortalecer los conocimientos de los instructores sobre conceptos, aplicaciones y beneficios de la inteligencia artificial, promoviendo su uso responsable como herramienta de apoyo en los procesos formativos y administrativos. Fortalecer las competencias de los instructores en la organización, elaboración y presentación de evidencias de ejecución de la formación, garantizando el adecuado	Diseñar y fortalecer las guías de aprendizaje tecnopedagógicas para los grados 11, mediante el trabajo colaborativo de la Red de Conocimiento, garantizando su pertinencia pedagógica y articulación con los lineamientos del Centro de Comercio y Servicios.



			cumplimiento de los lineamientos institucionales y contractuales.	
Actividades de introducción	Presentación de tres perfiles de clientes potenciales para contextualizar la temática de prospección comercial, promoviendo la reflexión inicial sobre la identificación de prospectos y la importancia de una atención objetiva al cliente.	Presentación de los temas a trabajar (tipología de clientes, prospección tradicional, prospección moderna y perfiles de cliente), explicación de la metodología de trabajo por grupos y contextualización de su importancia en los procesos de asesoría comercial.	Presentación de la jornada, contextualización de la inteligencia artificial y socialización de su importancia y aplicación en los procesos educativos y administrativos. Presentación de los lineamientos institucionales para la elaboración, organización y entrega de evidencias de ejecución de la formación, aclarando los requisitos y criterios de cumplimiento establecidos.	Socialización de la agenda de trabajo, revisión de los lineamientos para la elaboración de guías tecnopedagógicas y definición de roles y responsabilidades de los instructores participantes.
Actividades de desarrollo	Análisis individual y grupal de los casos planteados, identificación de prospectos comerciales, discusión de preguntas orientadoras y socialización de conclusiones sobre la importancia de recopilar información relevante para una adecuada toma de decisiones comerciales.	Conformación de grupos de trabajo, investigación de los temas asignados, análisis y discusión de la información recopilada, desarrollo de las actividades propuestas en la guía, elaboración de infografías y socialización de los resultados mediante exposiciones grupales.	Participación en la jornada de sensibilización sobre inteligencia artificial, abordando conceptos fundamentales, aplicaciones prácticas, beneficios, retos y oportunidades de implementación en los procesos formativos y administrativos. Desarrollo del taller orientado a la organización, revisión y	Participación en mesas de trabajo de la Red de Conocimiento para la construcción, revisión y ajuste de las guías de aprendizaje tecnopedagógicas dirigidas a los grados 11, así como la definición de estrategias de acompañamiento por parte de los instructores de la tecnología.



			consolidación de las evidencias de ejecución de la formación, aplicando los lineamientos institucionales para su correcta elaboración, presentación y entrega.	
Retorno – Evaluación	Socialización de respuestas y conclusiones, retroalimentación por parte del instructor sobre los análisis realizados y valoración de las evidencias presentadas por los aprendices.	Socialización de las infografías elaboradas por cada grupo, evaluación de la calidad de la investigación, comprensión de los temas, participación de los integrantes, creatividad en la presentación y cumplimiento de los tiempos establecidos para la exposición. Asimismo, se realizó retroalimentación sobre los conceptos abordados y los resultados obtenidos.	Retroalimentación sobre los temas abordados, resolución de inquietudes y reflexión sobre las oportunidades de aplicación de la inteligencia artificial en los procesos de formación y gestión institucional. Verificación de las evidencias organizadas y consolidadas por los instructores, retroalimentación sobre su correcta elaboración y validación del cumplimiento de los lineamientos institucionales para su entrega.	Presentación y revisión de los avances alcanzados en la elaboración de las guías, retroalimentación entre los participantes y verificación del cumplimiento de los objetivos establecidos para la jornada de trabajo.

Cierre: Al finalizar la planeación de la formación correspondiente al mes, se dará cumplimiento al procedimiento de ejecución de la formación establecido para el programa de Asesoría Comercial, garantizando el desarrollo adecuado de las actividades programadas y el logro de los resultados de aprendizaje.

CONCLUSIONES

Durante las jornadas desarrolladas se cumplió satisfactoriamente con las actividades académicas, administrativas y de fortalecimiento institucional programadas. Se promovió la actualización de conocimientos en inteligencia artificial, la organización y consolidación de evidencias de ejecución de la formación, la revisión y aprobación de juicios evaluativos, la actualización de material pedagógico y guías de aprendizaje, así como el trabajo colaborativo en las mesas de la Red de



Conocimiento para la elaboración de guías tecnopedagógicas. Estas acciones contribuyeron al fortalecimiento de las competencias de los instructores, la mejora continua de los procesos formativos y el cumplimiento de los lineamientos institucionales establecidos por el SENA.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	COMERCIO Y SERVICIOS	SI	N/A	

De acuerdo con La Ley 1581 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.

ANEXOS
