



ACTA No. 004			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Planeación mensual formación profesional integral, programa Técnico Asesoría Comercial Ficha 3454287 IET LA CHAMBA - Guamo			
CIUDAD Y FECHA	Guamo, 01 de junio de 2026	HORA INICIO: 06:00	HORA FIN: 12:00
LUGAR Y/O ENLACE:	IET LA CHAMBA - Guamo	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 3454287 IET LA CHAMBA - Guamo			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
INSTITUCION: IET LA CHAMBA TECNICO: ASESORÍA COMERCIAL FICHA: 3454287 GRADO: 10 MUNICIPIO: GUAMO 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 Aprendiz❖ 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	
Fecha	01/06/2026	16/06/2026	22/06/2026	
Lugar / enlace	IET LA CHAMBA - Guamo	I.E.T. La Sagrada Familia Aula Polivalente - Ibagué	TRABAJO AUTONOMO	
Guía de Aprendizaje	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	
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	
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.	Fortalecer las competencias de los instructores en la implementación de estrategias de acompañamiento e inclusión para aprendices con discapacidad, mediante la socialización de rutas y herramientas de apoyo pedagógico.	Actualizar y fortalecer los documentos curriculares y materiales de formación para garantizar la pertinencia y calidad del proceso formativo. Organizar y actualizar la documentación institucional correspondiente a los procesos académicos y administrativos del semestre.	



Actividades de introducción	<p>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.</p>	<p>Presentación de la agenda de trabajo, saludo institucional y contextualización de la guía de ruta de aprendizaje para aprendices con discapacidad, destacando su importancia en los procesos de inclusión y acompañamiento pedagógico.</p>	<p>Revisión de las orientaciones institucionales y planeación de las actividades de actualización curricular. Revisión de los requerimientos documentales y organización de las actividades de actualización del drive institucional.</p>	
Actividades de desarrollo	<p>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.</p>	<p>Participación en la socialización de la guía de ruta de aprendizaje para aprendices con discapacidad, análisis de estrategias de acompañamiento e inclusión, y fortalecimiento de prácticas pedagógicas orientadas a la atención diferencial en los procesos formativos.</p> <p>Revisión, análisis y aprobación de los juicios evaluativos correspondientes al cierre de semestre de los grados 10 y 11, consolidación de reportes y organización de la información para su posterior registro en el repositorio institucional.</p>	<p>Actualización de guías de aprendizaje de grado 10 y revisión de materiales de formación de acuerdo con los lineamientos establecidos.</p> <p>Actualización y cargue de actas de comités académicos, programa realizado e informes semestrales en los repositorios institucionales.</p>	



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.	Retroalimentación de los temas abordados durante la jornada, resolución de inquietudes y verificación de la participación de los instructores en las actividades programadas. Validación de los juicios evaluativos revisados, verificación del cumplimiento de los criterios establecidos y consolidación de los acuerdos y observaciones generados durante la jornada.	Verificación de los ajustes realizados y consolidación de los documentos actualizados para su implementación. Verificación del cumplimiento de las actividades programadas y validación de la documentación actualizada y organizada.
-----------------------------	---	---	---

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 de trabajo programadas se desarrollaron satisfactoriamente las actividades de capacitación, actualización curricular y gestión documental establecidas para los instructores de articulación. Se fortalecieron los conocimientos relacionados con la atención e inclusión de aprendices con discapacidad, se avanzó en la actualización de guías de aprendizaje y materiales de formación, y se realizó la revisión y consolidación de los juicios evaluativos correspondientes al cierre académico. Asimismo, se actualizaron y organizaron los documentos institucionales requeridos, garantizando el cumplimiento de los lineamientos académicos y administrativos para el adecuado desarrollo de los procesos formativos.


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
--------	-------------------------	--------------------	-------------	----------------------------------



DAVID SANTIAGO RUEDA MEJIA	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				