



GESTIÓN CONTRACTUAL					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 09 de julio de 2026.

Señor(a)

JESUS DAVID SILVA RAMOS

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9206474

Coordinador Académico - Oferta regular

Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir

Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Junio del año 2026.

Referencia: CO1.PCCNTR.9206474 del año 2026.

BEATRIZ EUGENIA MARTÍNEZ BENÍTEZ identificado con la cédula de ciudadanía No. 1067879816 de MONTERIA, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir, Regional Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia CO1.PCCNTR.9206474 a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es CUARENTA Y SIETE MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL NOVECIENTOS SETENTA. (47.374.970,00) M/Cte., el Sena pagara al contratista un pago correspondiente de diez pagos iguales de los meses de febrero a agosto por valor de (\$4.737.497,00) CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS.

Plazo: Será hasta el (30) de noviembre del 2026.



Objeto: Contratar los servicios personales de carácter temporal como instructor contratista para impartir formación profesional integral en el marco del programa oferta regular, titulada y complementaria presencial y virtual en el centro agropecuario y de biotecnología el porvenir.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Alistar procesos formativos e impartir 160 horas mensuales de formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el Centro de formación.	Se impartió Formación Profesional Integral en el técnico: 3406772 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO. Competencia: DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGÚN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN. Resultado: CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO. 3494414- EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL Competencia: PROYECTAR EL MERCADO SEGÚN SEGMENTOS Y MÉTODOS DE PRONÓSTICO Resultado:	Anexo 1: Planeación Pedagógica Fichas No. 3406772 - 3494414 Anexo 2: Guías de Aprendizaje programa de formación Fichas No. 3406772 - 3494414 Anexo 3: Plan Concertado Fichas No.3406772 - 3494414 Anexo 4: Lista de asistencia de la ficha No. 3406772 - 3494414



		APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS	
2	Autogestionar la matrícula de formación complementaria de acuerdo con su área de desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.
3	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.
4	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.
5	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.
6	Dar aviso oportuno sobre las novedades de ambientes y materiales de formación.	No se realizó la obligación contractual sobre el ambiente de formación ya que hasta el momento no se han encontrado novedades en el mismo.	No aplica para el mes objeto de cobro.
7	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados. Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo. Los anexos del presente informe.	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo.	Los anexos del presente informe.



8	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.
9	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sena sofiaplus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	Se emitieron los juicios evaluativos de las fichas: 3234539-ASISTENCIA ADMINISTRATIVA 3406772 – DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO	Anexo 5: Reporte de juicios evaluativos
10	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se mantiene el portafolio del instructor según lo indicado en la Guía para desarrollar procesos formativos – GFPI-G-013, para la ficha No. 3406772 - 3494414 • Guía de Aprendizaje. • Registros de Inasistencia en Sofiaplus. • Formato ruta de atención para la prevención de la deserción. • Plan Concertado. • Listas de asistencia	Anexo 6: Pantallazo del portafolio del instructor (drive) compartido por el supervisor.
11	Los instructores contratistas que se vinculen a proyectos de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, deberán atender los lineamientos operativos SENNOVA indicados por el SENA, previa concertación con el Supervisor o Dinamizador. Parágrafo: En el proceso de concertación, se deberá aprobar por las partes un cronograma de trabajo.	Durante el mes no se realizó vínculos con proyectos de investigación e innovación	No aplica para el mes objeto de cobro.
12	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.



	que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el Reglamento del aprendizaje SENA vigente.		
13	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.
14	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SGSST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.	No aplica para el mes objeto de cobro.	No aplica para el mes objeto de cobro.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
------	---------------------------	-------------------------	---------------------------------	-------------------------------



1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **4660511063 SOI** referente al mes de junio.

Cordialmente,

Firma

BEATRIZ EUGENIA MARTÍNEZ BENÍTEZ

Contratista C.C. No. 1067879816

Recibí a satisfacción:

Firma

JESUS DAVID SILVA RAMOS

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.9218932

[illegible]

		FORMATO DE APOYO REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL LUGAR: EL PORVENIR OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL TECNÓLOGO DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO																																																																																																																																																																																																																																																																			
Programa de Formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO				Código del Programa:	124101	No. FICHA	3406772																																																																																																																																																																																																																																																													
Competencia:	DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGÚN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN.				Resultado de Aprendizaje:	RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO.																																																																																																																																																																																																																																																															
Tipo de Formación:	Titulada _X_ Complementaria ____	Mes: JULIO Año: 2026	Instructor: Beatriz Martinez	Correo Electrónico: bemartinezb@sena.edu.co																																																																																																																																																																																																																																																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="5">DATOS DEL APRENDIZ</th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> </tr> <tr> <th>No.</th> <th>Nombre</th> <th>Apellidos</th> <th>Celular</th> <th>Correo Electrónico</th> <th colspan="13">Firma del Aprendiz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>EGLIS PAOLA</td> <td>OJEDA LENES</td> <td></td> <td>eglisojedanaturalismo@gmail.com</td> <td>Eglis</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>ROSA ISELA</td> <td>CONTRERAS THEVENING</td> <td>3127648617</td> <td>rosathevening85@gmail.com</td> <td>Rosa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>ISAAC DAVID</td> <td>CORDERO OCHOA</td> <td>3114001558</td> <td>corderoisaac2901@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>FRANCHESLA ZULEY</td> <td>PINEDA BULA</td> <td>31460864</td> <td>vichy23-2013@hotmail.co</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>DIDIER</td> <td>TORRES FABRA</td> <td></td> <td>didierpaternina7@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>MARIA JOSE</td> <td>VILORIA CAUSIL</td> <td>3006469796</td> <td>george2727@hotmail.es</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>MAURICIO JOSE</td> <td>ACOSTA ARRIETA</td> <td>3205173208</td> <td>mauroacostaarrieta1974@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>JULISSA</td> <td>PEREZ GARCIA</td> <td>3235206512</td> <td>yulisagarcia082007@gmail.com</td> <td>Julissa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>9</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>10</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>11</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>12</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>											DATOS DEL APRENDIZ					DIA		DIA		DIA		DIA		DIA		DIA		No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz													1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalismo@gmail.com	Eglis													2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@gmail.com	Rosa													3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901@gmail.com														4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23-2013@hotmail.co														5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@gmail.com														6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hotmail.es														7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarrieta1974@gmail.com														8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia082007@gmail.com	Julissa													9																		10																		11																		12																	
DATOS DEL APRENDIZ					DIA		DIA		DIA		DIA		DIA		DIA																																																																																																																																																																																																																																																						
No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz																																																																																																																																																																																																																																																																
1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalismo@gmail.com	Eglis																																																																																																																																																																																																																																																																
2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@gmail.com	Rosa																																																																																																																																																																																																																																																																
3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																																																	
4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23-2013@hotmail.co																																																																																																																																																																																																																																																																	
5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																																																	
6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hotmail.es																																																																																																																																																																																																																																																																	
7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarrieta1974@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																																																	
8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia082007@gmail.com	Julissa																																																																																																																																																																																																																																																																
9																																																																																																																																																																																																																																																																					
10																																																																																																																																																																																																																																																																					
11																																																																																																																																																																																																																																																																					
12																																																																																																																																																																																																																																																																					

[illegible]

		FORMATO DE APOYO REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL LUGAR: EL PORVENIR OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL TECNÓLOGO DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO																																																																																																																																																																																																																																								
Programa de Formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO				Código del Programa:	124101	No. FICHA	3406772																																																																																																																																																																																																																																		
Competencia:	DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGÚN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN.				Resultado de Aprendizaje:	RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO.																																																																																																																																																																																																																																				
Tipo de Formación:	Titulada _X_ Complementaria ____	Mes: JULIO Año: 2026	Instructor: Beatriz Martinez	Correo Electrónico: bemartinezb@sena.edu.co																																																																																																																																																																																																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">No.</th> <th colspan="4">DATOS DEL APRENDIZ</th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> </tr> <tr> <th>Nombre</th> <th>Apellidos</th> <th>Celular</th> <th>Correo Electrónico</th> <th colspan="11">Firma del Aprendiz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>EGLIS PAOLA</td> <td>OJEDA LENES</td> <td></td> <td>eglisojedanaturalismo@gmail.com</td> <td>Eglis</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>ROSA ISELA</td> <td>CONTRERAS THEVENING</td> <td>3127648617</td> <td>rosathevening85@gmail.com</td> <td>Rosa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>ISAAC DAVID</td> <td>CORDERO OCHOA</td> <td>3114001558</td> <td>corderoisaac2901@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>FRANCHESLA ZULEY</td> <td>PINEDA BULA</td> <td>31460864</td> <td>vichy23-2013@hotmail.co</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>DIDIER</td> <td>TORRES FABRA</td> <td></td> <td>didierpaternina7@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>MARIA JOSE</td> <td>VILORIA CAUSIL</td> <td>3006469796</td> <td>george2727@hotmail.es</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>MAURICIO JOSE</td> <td>ACOSTA ARRIETA</td> <td>3205173208</td> <td>mauroacostaarrieta1974@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>JULISSA</td> <td>PEREZ GARCIA</td> <td>3235206512</td> <td>yulisagarcia082007@gmail.com</td> <td>Julissa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>9</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>10</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>11</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>12</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>												No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA		DIA		DIA		DIA		DIA		DIA	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz											1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalismo@gmail.com	Eglis											2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@gmail.com	Rosa											3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901@gmail.com												4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23-2013@hotmail.co												5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@gmail.com												6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hotmail.es												7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarrieta1974@gmail.com												8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia082007@gmail.com	Julissa											9																10																11																12															
No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA		DIA		DIA		DIA			DIA		DIA																																																																																																																																																																																																																										
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz																																																																																																																																																																																																																																					
1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalismo@gmail.com	Eglis																																																																																																																																																																																																																																					
2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@gmail.com	Rosa																																																																																																																																																																																																																																					
3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																						
4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23-2013@hotmail.co																																																																																																																																																																																																																																						
5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																						
6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hotmail.es																																																																																																																																																																																																																																						
7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarrieta1974@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																						
8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia082007@gmail.com	Julissa																																																																																																																																																																																																																																					
9																																																																																																																																																																																																																																										
10																																																																																																																																																																																																																																										
11																																																																																																																																																																																																																																										
12																																																																																																																																																																																																																																										



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Emprendimiento y Fomento Empresarial.
- Código del Programa de Formación: 134102.
- Nombre del Proyecto: Modelos de Negocios para el Fomento Empresarial Regional.
- Fase del Proyecto: Análisis
- Actividad de Proyecto: 1.2. Identificar las necesidades del entorno de mercado para la construcción del concepto de negocio aplicando la metodología seleccionada.
- Competencia: Proyección del mercado.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- Duración de la Guía: 68 horas

2. PRESENTACIÓN



Estimado (a) aprendiz: Están invitados a participar activamente de las actividades que se realizarán en esta guía de aprendizaje; continuaremos con ***Design Thinking***, metodología orientada a la generación de soluciones. Se divide en una serie de etapas, a las que se puede volver de forma iterativa. Pero por las que siempre ha de pasarse al menos una vez.

Una de las características más importantes de esta herramienta es que está **plenamente centrada en el usuario y orientada a la acción**. Por eso, los productos y servicios generados de forma adecuada a través de Design Thinking aportan valor a las personas y generan soluciones de acuerdo con los problemas detectados en un determinado marco de trabajo.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

¡Aprendices!, preparados para jugar  ... **SIONÓ**, Participa con tus compañeros de equipo...

El equipo deberá adivinar si la siguiente afirmación es verdadera o falsa.

AFIRMACIÓN

Si dejáramos caer una pluma y un ladrillo en un tubo al vacío, ambos objetos llegarían al suelo al mismo tiempo.

El equipo deberá adivinar si la siguiente afirmación es verdadera o falsa.

AFIRMACIÓN

El agua salada hierve más rápidamente que el agua dulce.

El equipo deberá adivinar si la siguiente afirmación es verdadera o falsa.

AFIRMACIÓN

Hacer equilibrio con los ojos cerrados es más fácil que hacer equilibrio con los dedos en las orejas.

PINTACIERTA, Participa con tus compañeros de equipo...

Cada equipo elige a uno de sus jugadores para que, sin hablar, **pinte** lo que dice la tarjeta. No se pueden utilizar letras, ni símbolos.

PISTA

PERSONAJE

Cada equipo elige a uno de sus jugadores para que, sin hablar, **pinte** lo que dice la tarjeta. No se pueden utilizar letras, ni símbolos.

PISTA

COSA

Cada equipo elige a uno de sus jugadores para que, sin hablar, **pinte** lo que dice la tarjeta. No se pueden utilizar letras, ni símbolos.

PISTA

LUGAR

Instructor, en la carpeta de material de apoyo encontrarás las respuestas para cada una de las tarjetas.

¡Diviértanse, al máximo!...

Duración: 1 Hora.

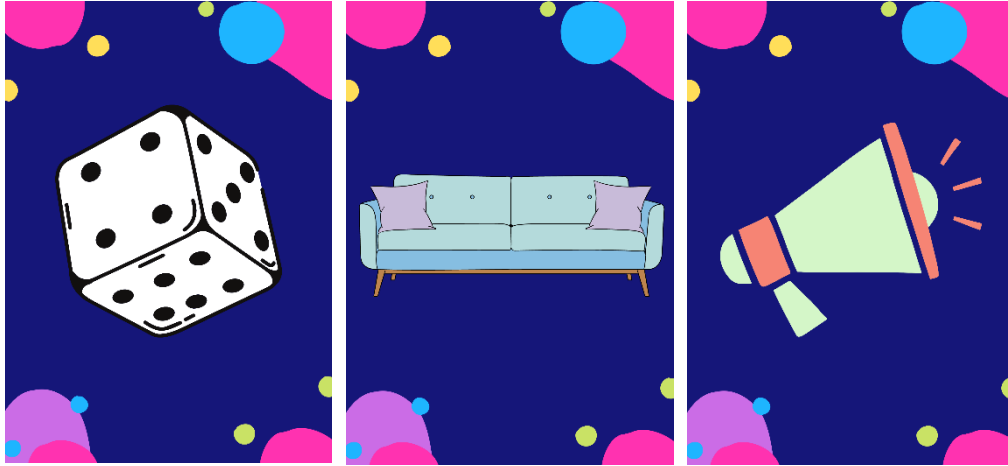
Fuente: Hasbro, Cranium, 2009.



3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Apreciado aprendiz, participe activamente del siguiente reto “Los combinadores”

Por equipos de trabajo, observe las siguientes tarjetas y responda:



¿En que están relacionados todos los elementos de esta tarjeta?

(Encuentre al menos 5 relaciones, forme frases que empiecen por “**Todos**”).

Finalmente, participe activamente de la retroalimentación que hará el instructor.

¡Diviértanse, al máximo!...

Duración: 1 hora.

Fuente: Solano, Guillermo. WakeUpBrain Open. 2016..



3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

Actividad de aprendizaje 1. Seleccionar ideas de negocio aplicando herramienta de evaluación.

Estimados aprendices, conocer su propósito le permite alinear sus pasiones, gustos y talentos para responder a una necesidad presente, pero puede que de él no te resulte en primera medida, la idea de negocio.



Una idea puede surgir de...

Una potencialidad
tuya o del entorno

Un propósito

Problema,
necesidad u
oportunidad

...O la suma de todos. (SENA, 2020)

Existen muchos lugares de donde pueden surgir ideas de negocio, hay dos guías básicas para generar ideas de negocio: la primera es la capacidad para crearlas; la segunda consiste en reevaluar ideas ya propuestas (Entrepreneur en Español, 2018).

Ahora, lee detenidamente la lectura “Descubre tu idea” que encontrarás en el material de apoyo y en los equipos estratégicos emprendedores y solidarios conformados, realicen el trabajo de campo propuesto para las **etapas: Empatizar-Definir**.

En la carpeta de material de apoyo encontrarás las indicaciones “Trabajo de campo 2”.

“Pasión y propósito van de la mano. Cuando descubras tu propósito, te darás cuenta que normalmente es algo que te apasiona tremendamente”. Steve Pavlina.





Continúa, en los mismos equipos de trabajo con la **etapa: Ideación**.



La ideación, es una fase fundamental al momento de construir una idea de negocio innovadora, este proceso permite estimular la creatividad y propuestas de solución a problemas de manera holística teniendo en cuenta diferentes variables del entorno.

Es importante aclarar que, si ya tienes definida una idea de negocio para solucionar un problema o necesidad, la fase de ideación puede ser útil para completar tu idea y darle atributos adicionales que no habías tenido en cuenta.

¡Ya que conocemos a nuestro personaje en el que vamos a centrar nuestro trabajo (usuario/cliente), llega el momento de generar ideas! Existen diferentes herramientas que te pueden servir en esta etapa. (SENA, 2020). Consulta en la carpeta material de apoyo la “lectura Ideación” y realiza los ejercicios creativos propuestos.

¡Estas preparado!, con su equipo estratégico emprendedor y solidario desarrolla el “taller de ideación”, que encontrarás en la carpeta material de apoyo.



Por último, presenta la evidencia del taller en la plataforma de formación dispuesta por el SENA.

Duración: 24 horas.

Actividad de aprendizaje 2. Elaborar prototipo con los recursos disponibles en respuesta a la idea de negocio seleccionada.

Estimado aprendiz, plasma su idea: ¡has llegado a un punto fundamental al que muchos emprendedores les cuesta llegar, a definir su idea de negocio!

Llegó la hora de comenzar a construir lo que llamamos el prototipo, desde la base de qué es importante fallar rápido y aprender rápido...Los invitamos a hacer un prototipo de su idea de negocio.





Los prototipos son una manera sencilla y económica de conectar con tu usuario y permitirles que conozcan tu idea de negocio. Estás en un espacio seguro en el que cualquier falla puede ser corregida y presentar mejoras. Así que vamos a crear con las manos y poner toda tu creatividad en marcha. (SENA, 2020).



Participa de la plenaria organizada por el instructor y consulta en la carpeta material de apoyo la “lectura prototipado”, despeja con el instructor sus dudas.

En los equipos estratégicos emprendedores y solidarios, continua con el desarrollo del taller “Prototipar”.

¡Recuerda!, participar activamente de la retroalimentación del instructor.

Duración: 12 horas.

Actividad de aprendizaje 3. Validar prototipo de acuerdo con técnicas de validación y perfil de usuario/cliente.

Validar es la quinta y última fase del proceso de Design Thinking. Es el “momento de la verdad” en el que mostramos al usuario lo que hemos diseñado para él. **El final de un recorrido de generación de ideas**, que han sido aterrizadas en forma de prototipo. Ideas que han partido de una investigación previa y definición de **Focos de Acción** que recogían aspectos de especial valor para el usuario. (España, s.f.)

La validación del prototipo tiene como objetivo generar empatía de manera directa con el usuario y descubrir si realmente cumple con sus necesidades, adicionalmente, permite que recibamos feedback del cliente para comparar si las alegrías y frustraciones que habíamos identificado con respecto al reto se ven satisfechas con el producto o servicio que ofrecemos, o cómo podemos hacer mejoras para aumentar su satisfacción. (SENA, 2020).





Estimado aprendiz, continua con su equipo estratégico emprendedor y solidario participando activamente de las sesiones explicativas de la metodología **Design Thinking** y su última fase del proceso *Validación del prototipo* organizadas por el instructor y apóyate con la lectura “Validación del prototipo” que encontrarás en la carpeta de material de apoyo.

¡Muy bien!, luego de profundizar en los conceptos y consejos para abordar la última fase de **Design Thinking**, pasemos ahora a desarrollar el trabajo de campo 3 “Validar”. ¡Preparados! ..., busca las instrucciones en la carpeta material de apoyo.

Duración: 12 horas.

Actividad de aprendizaje 4. Ajustar prototipo teniendo en cuenta los resultados de la validación.

El **Design Thinking** es una metodología centrada en el usuario y orientada a la acción. Cuyo objetivo es generar soluciones de acuerdo con problemas detectados en un determinado marco de trabajo.



Estimado aprendiz, en esta última actividad realizaremos el análisis de los resultados de la validación del prototipo y los ajustes que se requieran, para alcanzar la meta propuesta **Un Producto Mínimo Viable**.

¡Entonces, escucha las orientaciones del instructor y acude al material de apoyo donde encontrarás “Taller Producto Mínimo Viable”!

¡Recuerda! Participar activamente de la plenaria que liderará el instructor para conocer los resultados de todos los equipos estratégicos emprendedores y solidarios.

Duración: 12 horas.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento



Con el equipo estratégico emprendedor y solidario, realice para **NOTIEMPRENDE SENA** un video de máximo 2 minutos donde expliquen de manera creativa los resultados alcanzados “**Producto Mínimo Viable**”.

En la carpeta Material de Apoyo encontrarás las instrucciones.

Presente el video en la sesión de **NOTIEMPRENDE SENA** y envíe su evidencia en el espacio dispuesto por el instructor.

Duración: 2 horas.



- **Ambiente Requerido:** Ambiente pluritecnológico: Es un ambiente de aprendizaje especializado en una o varias tecnologías, en donde se pueden simular procesos productivos reales, tal como se dan en las empresas. (Glosario SENA).

1.

Con los siguientes requerimientos técnicos: Capacidad máxima: 35 aprendices

Iluminación natural o artificial de acuerdo con normas técnicas colombianas de diseño y construcción sismo resistentes, cumpliendo con el reglamento técnico de instalaciones eléctrico (RETIE).

Señalización de seguridad y salud en el trabajo; elementos de Protección contra incendios; vías y salidas de evacuación; limpieza, orden y mantenimiento de estaciones de trabajo; climatización – Ventilación; kit de primeros auxilios.

- **Materiales de formación:** Rollo de papel Kraft; paquetes de octavos de cartulina de varios colores; block escolar cuadriculados; marcadores borrables de diferentes colores; marcadores permanentes de diferentes colores; colbón; tijeras escolares; colores escolares; tacos de post-it; sobres de stickers de emoticones; tiza de varios colores; cinta adhesiva transparente; cinta tirro; paquetes de palillos de madera; clips de oficina; bombas de varios colores #12; madejas de lana de varios colores; vasos desechables (o material reciclable), chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y paleta de dulces; lápices; lapiceros; sacapuntas; borradores de nata; sellos didácticos

2.

Plastilina de varios colores; vinilo escolar.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de conocimiento: N.A.		
Evidencias de desempeño: Presentación del prototipo.	Elabora prototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnicas de prototipado. Ajusta prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	TECNICA: Exposición INSTRUMENTO: Lista de chequeo



Evidencias de producto: Prototipo de la idea de negocio seleccionada. 1 entrevista semiestructurada con experto técnico. 3 entrevistas semiestructuradas con clientes potenciales.	Elabora prototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnicas de prototipado. Ajusta prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	TECNICA: Valoración del producto INSTRUMENTO: Lista de chequeo
--	--	---

Duración: 4 horas.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Idea: Representación mental que surge a partir del razonamiento o de la imaginación de una persona. Está considerada como el acto más básico del entendimiento, al contemplar la mera acción de conocer algo.

Creatividad: Capacidad o habilidad del ser humano para inventar o crear cosas, que pueden ser objetos físicos, ideas, representaciones o simplemente fantasías. Se trata de la posibilidad de generar lo nuevo: nuevos conceptos, nuevas ideas o asociaciones entre ellos, lo cual conduce habitualmente a nuevas soluciones a los problemas.

Imaginación: Es la facultad de una persona para representar imágenes de cosas reales o ideales. Se trata de un proceso que permite la manipulación de información creada en el interior del organismo (sin estímulos externos) para desarrollar una representación mental.

Prototipo: Objeto que sirve como referencia para futuros modelos en una misma cadena de producción. Un Prototipo es el primer dispositivo que se fabrica y del que se toman las ideas más relevantes para la construcción de otros diseños y representa todas las ideas en cuanto a diseño, soporte y tecnología que se les puedan ocurrir a sus creadores.

Reto: Dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio. Visto así, el término es sinónimo de esfuerzo y dedicación para la consecución de algo importante, que no necesariamente deba ser socialmente considerado, puede ser relevante en términos personales, en el ámbito de la intimidad.

Innovación: Es un proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado.



Validación: Es la acción y efecto de validar (convertir algo en válido, darle fuerza o firmeza). El adjetivo válido, por otra parte, hace referencia a aquello que tiene un peso legal o que es rígido y subsistente.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

España, D. T. (s.f.). *Design Thinking España*. Obtenido de <https://xn--designthinkingespaa-d4b.com/>

Español, C. D. (2019). *Comunidad Design Thinking Proyectos & Herramientas*. Obtenido de <https://www.designthinking.services/>

Guillermo, S. (2016). *WakeUpBrain Open*. Geminis S.A.S.

Hasbro. (2009). Cranium, Inc. Estados Unidos: Hasbro.

SENA, S. N. (2020). *Cartilla del comportamiento emprendedor*. Bogotá D.C.: SENA.

Solans, A. C. (2011). *¿Qué es innovar?* Innovant Publishing.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Ruby Esther Abril Espitia.	Instructora	Regional Norte de Santander – Centro CIES.	Junio de 2021.
	Alba Gisela Araque Orozco.	Instructora	Regional Norte de Santander – Centro CIES.	Junio de 2021.
	Francy Angelica Bueno Corredor.	Instructora	Regional Norte de Santander – Centro CIES.	Junio de 2021.

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del cambio
Autor (es)	Nevis Villalba	Instructora aprendizaje	CABP	18/06/2024	Actualización de formato de la guía de aprendizaje



Proceso Gestión de Formación Profesional Integral													
Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo													
Fecha de Elaboración	Montería 14 de febrero 2025												
Denominación del Programa de Formación	Emprendimiento y Fomento Empresarial												
Modalidad de Ejecución	Presencial												
Código y versión del Programa	134102 V 1												
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	MODELOS DE NEGOCIOS PARA EL FOMENTO EMPRESARIAL REGIONAL.												
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2317975												
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	Nombres y Apellidos										Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir - Regional		
	Nombres y Apellidos										Regional y Centro de formación		

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
ANALISIS	1.2. Identificar las necesidades del entorno de mercado para la construcción del concepto de negocio aplicando la metodología seleccionada.	Proyección del mercado	1. Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.	RAP1. EMPRENDEDOR: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPORTAMIENTO, COMPETENCIAS. RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA: CONCEPTO, DIMENSIONES DE LA RESPONSABILIDAD.	RAP1. IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR. ASOCIAR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	Relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos.	1. Emplear los elementos del comportamiento emprendedor en la solución de retos personales. 2. Seleccionar los integrantes del equipo estratégico a partir de los elementos del comportamiento emprendedor. 3. Aplicar los componentes del comportamiento emprendedor en la resolución de desafíos del entorno productivo.	24	0	Evidencia de conocimiento: N.A. Evidencia de Desempeño: Taller 2. Desafío Productivo "Obra: cadena de cubos". Evidencia de Producto: Video: Elementos del comportamiento	Foro. Mapa mental. Juego de roles. Taller. Aprendizaje basado en proyectos. Trabajo colaborativo.	Ambiente pluritecnológico: Es un ambiente de aprendizaje especializado en una o varias tecnologías, en donde se pueden simular procesos productivos reales, tal como se dan en las empresas. (Glosario SENA).		Alternativa 1. Título de Tecnólogo en núcleos básicos de conocimiento de: Administración, Contaduría Pública; o Ingeniería Administrativa y afines. Ver anexos: (N.B.C.), (TITULOS SENA)	Guía de aprendizaje #1
			2. Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.	RAP2. CREATIVIDAD: CONCEPTO, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS. INNOVACIÓN: CONCEPTO, TIPOS, CICLO DE VIDA, INNOVACIÓN EN PRODUCTO, MERCADOS Y PROCESOS, RETOS, RIESGOS, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS. PROSPECTIVA Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA: CONCEPTO, HERRAMIENTAS. OBJETIVOS PERSONALES: MOTIVACIONES, METAS, PROPÓSITO DE VIDA. CONTEXTO: CONCEPTO, VARIABLES DE ANÁLISIS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS	RAP2. RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES. INDAGAR CONTEXTO EN BUSCA DE POTENCIALES RETOS DE INNOVACIÓN. IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN. JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.	Describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación. Plantea retos de innovación de acuerdo con potencialidades del entorno.	1. Reconocer las potencialidades y prospectiva del entorno teniendo en cuenta el futuro del trabajo y los cambios tecnológicos de la industria 4.0. 2. Describir el contexto actual utilizando herramientas de identificación. 3. Desarrollar el reto de innovación teniendo en cuenta las condiciones de la situación actual y potencialidades del entorno.	42	18	Evidencia de conocimiento: N.A. Evidencia de Desempeño: Taller: Reto de innovación 2. Evidencia de Producto: Diario de campo de la observación del entorno.	Método de preguntas. Árbol de problemas. Trabajo de campo. Metodología Desing Thinking. Conversatorio.	Con los siguientes requerimientos técnicos: •Capacidad máxima: 35 aprendices •Estaciones de trabajo para simular áreas funcionales de procesos empresariales como:	Rollo de papel kraft Paquetes de octavos de cartulina de varios colores Block escolar cuadriculados Marcadores borrrables de diferentes colores Marcadores permanentes de diferentes colores Colbón Tijeras escolares Colores escolares Tacos de post-it Sobres de stickers de emoticones Tiza de varios colores Cinta adhesiva transparente Cinta tiro Paquetes de paillos de madera Clips de oficina Paquetes de bombas de varios colores #12	Conocimientos demostrables en metodologías para ideación y creatividad. Cursos en pedagogia y/o didáctica debidamente certificados. Para instructores virtuales (ADICIONAL): Acreditar capacitación relacionada con tutoría virtual no inferior a 40 horas.	Guía de aprendizaje #2
			3. Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.	RAP3. MERCADO: CONCEPTO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CARACTERÍSTICAS, ENTORNO, FACTORES EXTERNOS, TENDENCIAS, POSICIONAMIENTO, GRUPO META FUENTES DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE SEGMENTACIÓN. GENERACIÓN DE IDEAS: CONCEPTO, FUENTES, MÉTODOS, TÉCNICAS, FASES, HERRAMIENTAS. PROTOTIPADO: CONCEPTO, TÉCNICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS.	RAP3. RELACIONAR RETO DE INNOVACIÓN CON EL MERCADO. APLICAR TÉCNICAS DE GENERACIÓN DE IDEAS. SELECCIONAR IDEA DE NEGOCIO CON BASE EN EL RETO DE INNOVACIÓN. IMPLEMENTAR TÉCNICAS DE VALIDACIÓN PARA EL PROTOTIPO.	Elabora prototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnicas de prototipado. Ajusta prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	1. Seleccionar ideas de negocio aplicando herramienta de evaluación. 2. Elaborar prototipo con los recursos disponibles en respuesta a la idea de negocio seleccionada. 3. Validar prototipo de acuerdo con técnicas de validación y perfil de usuario/cliente. 4. Ajustar prototipo teniendo en cuenta los resultados de la validación.	56	12	Evidencia de conocimiento: N.A. Evidencia de Desempeño: Presentación del prototipo. Evidencia de Producto: Prototipo de la idea de negocio seleccionada. Una Entrevista semiestructura con	Taller. Metodologia Desing Thinking. Trabajo de campo. Entrevista semiestructurada. Trabajo colaborativo.	•Área funcional de administración •Área funcional de contabilidad y finanzas •Área funcional de ventas y servicio al cliente •Iluminación natural o artificial de acuerdo con normas técnicas colombianas de		Alternativa 2. Título Profesional universitario en núcleos básicos de conocimiento de: Educación; o Administración, Contaduría Pública; o Ingeniería Administrativa y afines;	Guía de aprendizaje #3

			4. Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.	MODELO DE NEGOCIO: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN. PROPUESTA DE VALOR: CONCEPTO, HERRAMIENTAS. CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS. CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN, HERRAMIENTAS DE SELECCIÓN. PROCESO: CONCEPTO, HERRAMIENTAS DE MAPEO, ACTIVIDADES CLAVE. RECURSOS CLAVE: CONCEPTO, TIPOS. SOCIO: CONCEPTO, TIPOS, HERRAMIENTAS DE IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE SOCIOS CLAVE. ESTRUCTURA DE COSTOS: CONCEPTO, TIPOS, HERRAMIENTAS DE ESTIMACIÓN. INGRESOS: CONCEPTO, FUENTES, ESTIMACIÓN DE PRECIOS, PUNTOS DE EQUILIBRIO.	RAP4. IDENTIFICAR PROPUESTA DE VALOR. DESCRIBIR SEGMENTO DE MERCADO Y RELACIÓN CON EL CLIENTE. SELECCIONAR CANALES DE DISTRIBUCIÓN. RELACIONAR ACTIVIDADES CON RECURSOS Y SOCIOS. DETERMINAR ESTRUCTURA DE COSTOS Y FUENTES DE INGRESOS.	Elabora modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica. Sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación.	1. Construir modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica. 2. Exponer modelo de negocio aplicando técnicas de presentación.	34	6	Evidencia de conocimiento: N.A. Evidencia de Desempeño: Exposición del modelo de negocios. Evidencia de Producto: Modelo de negocio con la descripción de los nueve bloques del lienzo CANVAS.	Taller. Metodología lienzo CANVAS. Trabajo de campo. Trabajo Colaborativo.	diseño y construcción sismo resistentes, cumpliendo con el reglamento técnico de instalaciones eléctrico (RETIE). •Señalización de seguridad y salud en el trabajo •Elementos de Protección contra incendios •Vías y salidas de evacuación •Limpieza, orden y mantenimiento de estaciones de trabajo •Climatización – Ventilación •Kit de primeros auxilios	Madejas de lana de varios colores Lápices Lápíceros Sacapuntas Borradores de nata Sellos didácticos Plastilina de varios colores Vinilo escolar	y Economía. (Ver anexo N.B.C). Tarjeta profesional en los casos exigidos por la Ley. Conocimientos demostrables en metodologías para ideación y creatividad. Cursos en pedagogía y/o didáctica debidamente certificados. Para instructores virtuales (ADICIONAL): Acreditar capacitación relacionada con tutoría virtual no inferior a 40 horas.	Guía de aprendizaje #4
--	--	--	---	--	---	---	--	----	---	--	---	--	--	--	--------------------------------------

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	DESARROLLO DE PROCESO DE MERCADEO
FICHA	3406772
COMPETENCIA	DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGÚN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN
RESULTADO DE APRENDIZAJE	RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO
INSTRUCTOR	BEATRIZ EUGENIA MARTINEZ BENITEZ

APRENDIZ	APRENDIZ	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGÓ	
NOMBRES	APELLIDOS		Físico	Digital		SI	No
MARIA DEL CARMEN	DIAZ BLANCO			X	30/06/2026		
ARISTIDES	MENDOZA TORRES	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
JESUS DAVID	RIVERO SANCHEZ	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
ISABELA	BORJA MENDOZA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
YANIS JOSE	ORTEGA DE LA OSSA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
FANNY LUZ	ROSARIO TERAN	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
GEIDY MARIA	CABALLERO CASTILLO	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
MARI NELA	VILLEGAS TERAN	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
SAMUEL ANTONIO	LOPEZ THEVENING	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
EDWIN JESUS	NUÑEZ PERALTA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
JHAJAIRA INAID	GONZALEZ AVILEZ	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
SAMUEL	PATERNINA LOPEZ	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
EGLIS PAOLA	OJEDA LENES	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
DIDIER	TORRES FABRA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		
JULISSA	PEREZ GARCIA	TALLER INVESTIGATIVO Y EVALUATIVO		X	30/06/2026		

[illegible]

		FORMATO DE APOYO REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL LUGAR: EL PORVENIR OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL TECNÓLOGO DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO																																																																																																																																																																																																																																								
Programa de Formación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO				Código del Programa:	124101	No. FICHA	3406772																																																																																																																																																																																																																																		
Competencia:	DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGÚN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN.				Resultado de Aprendizaje:	RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO.																																																																																																																																																																																																																																				
Tipo de Formación:	Titulada _X_ Complementaria ____	Mes: JULIO Año: 2026	Instructor: Beatriz Martinez	Correo Electrónico: bemartinezb@sena.edu.co																																																																																																																																																																																																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">No.</th> <th colspan="4">DATOS DEL APRENDIZ</th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> <th></th> <th>DIA</th> </tr> <tr> <th>Nombre</th> <th>Apellidos</th> <th>Celular</th> <th>Correo Electrónico</th> <th colspan="11">Firma del Aprendiz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>EGLIS PAOLA</td> <td>OJEDA LENES</td> <td></td> <td>eglisojedanaturalismo@gmail.com</td> <td>Eglis</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>ROSA ISELA</td> <td>CONTRERAS THEVENING</td> <td>3127648617</td> <td>rosathevening85@gmail.com</td> <td>Rosa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>ISAAC DAVID</td> <td>CORDERO OCHOA</td> <td>3114001558</td> <td>corderoisaac2901@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>FRANCHESLA ZULEY</td> <td>PINEDA BULA</td> <td>31460864</td> <td>vichy23-2013@hotmail.co</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>DIDIER</td> <td>TORRES FABRA</td> <td></td> <td>didierpaternina7@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>MARIA JOSE</td> <td>VILORIA CAUSIL</td> <td>3006469796</td> <td>george2727@hotmail.es</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>MAURICIO JOSE</td> <td>ACOSTA ARRIETA</td> <td>3205173208</td> <td>mauroacostaarrieta1974@gmail.com</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>JULISSA</td> <td>PEREZ GARCIA</td> <td>3235206512</td> <td>yulisagarcia082007@gmail.com</td> <td>Julissa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>9</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>10</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>11</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>12</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>												No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA		DIA		DIA		DIA		DIA		DIA	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz											1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalismo@gmail.com	Eglis											2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@gmail.com	Rosa											3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901@gmail.com												4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23-2013@hotmail.co												5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@gmail.com												6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hotmail.es												7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarrieta1974@gmail.com												8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia082007@gmail.com	Julissa											9																10																11																12															
No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA		DIA		DIA		DIA			DIA		DIA																																																																																																																																																																																																																										
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz																																																																																																																																																																																																																																					
1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalismo@gmail.com	Eglis																																																																																																																																																																																																																																					
2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@gmail.com	Rosa																																																																																																																																																																																																																																					
3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																						
4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23-2013@hotmail.co																																																																																																																																																																																																																																						
5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																						
6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hotmail.es																																																																																																																																																																																																																																						
7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarrieta1974@gmail.com																																																																																																																																																																																																																																						
8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia082007@gmail.com	Julissa																																																																																																																																																																																																																																					
9																																																																																																																																																																																																																																										
10																																																																																																																																																																																																																																										
11																																																																																																																																																																																																																																										
12																																																																																																																																																																																																																																										

[illegible]

		FORMATO DE APOYO																																																																																																																																																																																																																																																																							
		REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL																																																																																																																																																																																																																																																																							
		LUGAR: EL PORVENIR																																																																																																																																																																																																																																																																							
		OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL TECNÓLOGO DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO																																																																																																																																																																																																																																																																							
Programa de Formación:		DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO			Código del Programa:		124101		No. FICHA		3406772																																																																																																																																																																																																																																																														
Competencia:		DEFINIR EL PLAN DE MERCHANDISING SEGÚN OBJETIVOS Y TÉCNICAS DE LA PROMOCIÓN.			Resultado de Aprendizaje:		RA1. CARACTERIZAR LA MEZCLA DE PRODUCTOS SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO.																																																																																																																																																																																																																																																																		
Tipo de Formación:		Titulada <u>X</u> Complementaria <u> </u>		Mes: JUNIO Año: 2026		Instructor: Beatriz Martinez		Correo Electrónico: bemartinezb@sena.edu.co																																																																																																																																																																																																																																																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="5">DATOS DEL APRENDIZ</th> <th>DIA</th> <th>01</th> <th>DIA</th> <th>02</th> <th>DIA</th> <th>09</th> <th>DIA</th> <th>16</th> <th>DIA</th> <th>22</th> <th>DIA</th> <th>23</th> <th>DIA</th> </tr> <tr> <th>No.</th> <th>Nombre</th> <th>Apellidos</th> <th>Celular</th> <th>Correo Electrónico</th> <th colspan="14">Firma del Aprendiz</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>EGLIS PAOLA</td> <td>OJEDA LENES</td> <td></td> <td>eglisojedanaturalis mo@gmail.com</td> <td>—</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> <td>Eg14W</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>ROSA ISELA</td> <td>CONTRERAS THEVENING</td> <td>3127648617</td> <td>rosathevening85@ gmail.com</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> <td>Rosa</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>ISAAC DAVID</td> <td>CORDERO OCHOA</td> <td>3114001558</td> <td>corderoisaac2901 @gmail.com</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> <td>cordero</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>FRANCHESLA ZULEY</td> <td>PINEDA BULA</td> <td>31460864</td> <td>vichy23- 2013@hotmail.co</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> <td>franchesla</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>DIDIER</td> <td>TORRES FABRA</td> <td></td> <td>didierpaternina7@ gmail.com</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> <td>Didier</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>MARIA JOSE</td> <td>VILORIA CAUSIL</td> <td>3006469796</td> <td>george2727@hot mail.es</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>MAURICIO JOSE</td> <td>ACOSTA ARRIETA</td> <td>3205173208</td> <td>mauroacostaarriet a1974@gmail.com</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> <td>mauro</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>JULISSA</td> <td>PEREZ GARCIA</td> <td>3235206512</td> <td>yulisagarcia08200 7@gmail.com</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> <td>Julissa</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>10</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>11</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>12</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>													DATOS DEL APRENDIZ					DIA	01	DIA	02	DIA	09	DIA	16	DIA	22	DIA	23	DIA	No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz														1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalis mo@gmail.com	—	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@ gmail.com	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901 @gmail.com	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23- 2013@hotmail.co	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@ gmail.com	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hot mail.es	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarriet a1974@gmail.com	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia08200 7@gmail.com	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	9																		10																		11																		12																	
DATOS DEL APRENDIZ					DIA	01	DIA	02	DIA	09	DIA	16	DIA	22	DIA	23	DIA																																																																																																																																																																																																																																																								
No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma del Aprendiz																																																																																																																																																																																																																																																																				
1	EGLIS PAOLA	OJEDA LENES		eglisojedanaturalis mo@gmail.com	—	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W	Eg14W																																																																																																																																																																																																																																																								
2	ROSA ISELA	CONTRERAS THEVENING	3127648617	rosathevening85@ gmail.com	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa	Rosa																																																																																																																																																																																																																																																								
3	ISAAC DAVID	CORDERO OCHOA	3114001558	corderoisaac2901 @gmail.com	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero	cordero																																																																																																																																																																																																																																																								
4	FRANCHESLA ZULEY	PINEDA BULA	31460864	vichy23- 2013@hotmail.co	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla	franchesla																																																																																																																																																																																																																																																								
5	DIDIER	TORRES FABRA		didierpaternina7@ gmail.com	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier	Didier																																																																																																																																																																																																																																																								
6	MARIA JOSE	VILORIA CAUSIL	3006469796	george2727@hot mail.es	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—																																																																																																																																																																																																																																																								
7	MAURICIO JOSE	ACOSTA ARRIETA	3205173208	mauroacostaarriet a1974@gmail.com	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro	mauro																																																																																																																																																																																																																																																								
8	JULISSA	PEREZ GARCIA	3235206512	yulisagarcia08200 7@gmail.com	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa	Julissa																																																																																																																																																																																																																																																								
9																																																																																																																																																																																																																																																																									
10																																																																																																																																																																																																																																																																									
11																																																																																																																																																																																																																																																																									
12																																																																																																																																																																																																																																																																									



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnología en Desarrollo de Procesos de Mercadeo
- **Código del Programa de Formación:** 621101 V1
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Estructuración de un Plan de Mercadeo de productos y servicios para Mipymes
- **Fase del Proyecto (si aplica):** Ejecución
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Evaluar el plan de mercadeo teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización.
- **Competencia:** 260101050 Definir el plan de merchandising según el objetivo y técnicas de la promoción
- **Resultados de Aprendizaje:**
- **TECNICOS :**
- 26010100901 Seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización · 26010100902 Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización TRASVERSALES · 23010150701 Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social. · 23010150702 Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene.
- 23010150703 Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social. · 23010150704 Implementar un plan de ergonomía y pausas activas según las características de la función productiva. CLAVE · 24020250105 Presentar un proceso para la realización de una actividad



en su quehacer laboral de acuerdo con los procedimientos establecidos desde su programa de formación 48h · 24020250106 Explicar las funciones de su ocupación laboral usando expresiones de acuerdo al nivel requerido por el programa de formación 48h

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 384 horas

Técnico: 240 horas + Transversales: 96 horas + Clave: inglés 48 horas

2. PRESENTACIÓN

(Thomson, W. 1824 – 1907) dijo: “Lo que no se define, no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar; Lo que no se mejora, se degrada siempre” Las organizaciones diseñan planes de mercadeo con el propósito de alcanzar objetivos, metas y así procurar la continuidad de la misma; esas metas deben quedar muy bien definidas desde la etapa de planeación y se deben definir las formas de medir y evaluarlas. La única forma de garantizar que las actividades planeadas se ejecuten, es ejerciendo controles sobre dichas actividades; poder medirlas y evaluarlas, ayudará a la organización a ejercer control y mejoras sobre lo planeado. Conocer el uso de indicadores, métricas y protocolo de control, es de vital importancia para quien trabaja en el departamento de mercadeo ya que el uso de estas técnicas, permite asegurar que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas, además le ayuda a la organización a saber si va por un buen camino. Las estrategias de mercadeo no estarán completas sin el plan de evaluación, es por esto que debemos seleccionar técnica de evaluación de estrategias para el plan de mercadeo según políticas de la organización y posteriormente validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Actividades Aprendizaje - Área Desarrollo Cognitivo: · Reconocer los elementos constitutivos del protocolo y las variables cualitativas y cuantitativas para la evaluación de estrategias a partir del plan de mercadeo
Actividades de reflexión inicial Blackberry (RIM), una empresa con más de 30



años de experiencia, la cual fue “el Gran Rey de la Selva” indiscutiblemente entre los años 2007 y 2011. El teléfono inteligente que ofreció la primera innovación tecnológica increíble, permitió: la utilización de datos para no saturar redes, la tecnología push para tener emails inmediatamente después de ser enviados; sincronizados con nuestro calendario o agenda de contactos y mensajería instantánea, diferente al SMS, entre otros. Llamado, “El Business Smartphone de la época”. Pero... ¿Qué ocurrió con este monstruo de los Smartphone? ¿Cuáles fueron los errores estratégicos cometidos? BlackBerry no supo hacer los cambios necesarios en el momento adecuado, ya que no le prestaban atención a la competencia, BB nunca se preocupó por crear lazos reales con el consumidor; a diferencia de estas empresas, BlackBerry nunca respondió las quejas de los usuarios presentadas en las redes sociales del momento y nunca buscó revertir esa mala imagen que lo llevó al fracaso.

1. Señor aprendiz reflexione sobre los hechos erráticos de BB, anteriormente descritos y proponga algunas acciones que usted considere, habrían ayudado a evitar la crisis y cierre de la empresa BB. Durante el desarrollo de su misión, las empresas se ven enfrentadas a diversas situaciones que las ponen en riesgo; la fuerte competencia originada con la apertura económica, los rápidos cambios en los hábitos de los consumidores, los cambios en las variables macro y microeconómicas; razone que obligan a las empresas a ser cada vez más eficientes y competitivas. Permanentemente deben tomar decisiones que requieren por lo general de grandes inversiones y de decisiones que deben ser evaluadas y analizadas con sumo cuidado. Una gestión empresarial ineficiente puede llevar a una empresa al fracaso, uno de los problemas más frecuentes encontrados en las empresas es la falta de un modelo que permita la evaluación y control de la gestión empresarial de manera integral, ese modelo debe permitir examinar la real situación de la empresa, detectar los problemas existentes y sus causas y evaluar, en orden de importancia, cada uno de ellos, buscando las soluciones adecuadas



3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

2. Para iniciar esta etapa el aprendiz debe suponer que está participando en un proceso de selección para ser contratado en el área de mercadeo de una empresa y el entrevistador le formula preguntas relacionadas con el trabajo que va a realizar y que tienen que ver con las estrategias de mercadeo para el año 2018. El aprendiz debe reflexionar sobre esas preguntas y debe preparar las respuestas y explicar al entrevistador el alcance de estas preguntas.

a. ¿Los objetivos y metas de la empresa en general y de su marketing en particular están formulados en forma clara y de manera suficiente para guiar la planificación del marketing y la evaluación de resultados?

b. ¿Las metas del marketing son apropiadas en función de la posición competitiva, los recursos y las oportunidades de la empresa?

c. ¿Cuáles son los objetivos y estrategias de distribución de la empresa?

d. ¿Existe una cobertura adecuada del mercado?

e. ¿Quiénes son aliados de la empresa para distribuir los productos?

Para lograr una mayor comprensión del tema el aprendiz visita el enlace en internet relacionado, y lee detalladamente los pasos para realizar una auditoría de marketing. <https://mglobalmarketing.es/blog/que-contenidos-deben-incluir-las-consultorias-de-marketing-en-una-auditoria/>

Actividades Aprendizaje

- Área Procedimental:

- Seleccionar indicadores de eficiencia, eficacia y efectividad para la evaluación del plan de mercadeo según metas a alcanzar por la empresa
- Realizar el informe de protocolo de evaluación teniendo en cuenta los resultados del plan de mercadeo
- Ejecutar actividades de acondicionamiento físico, ergonomía, pausas activas y hábitos saludables de vida teniendo en cuenta el contexto productivo
- Explicar las funciones de su ocupación laboral usando expresiones en Inglés de acuerdo con el sector productivo

3.3 Actividades de apropiación:

3. Utilizando las palabras del Glosario y buscando otras sobre la temática realizar una rejilla de conceptos



4. Realizar una investigación consultando en el libro Domínguez, Alejandro (2007). Métricas del marketing. Edit. Esic. O en Bibliotecas o bases de datos del Sena los conceptos relacionados a continuación · Métricas de mercado y de cliente. Métricas de valor de marca · Métricas de distribución y ventas; · Métricas de producto y precio · Métricas de publicidad y promoción · Métricas de participación o cuota de mercado

5. El instructor realizará una exposición sobre la temática y abordará los temas leídos por los aprendices con el objetivo de precisar y aclarar las dudas, realizar un resumen de la información suministrada.

6. Siguiendo con el proceso de aprendizaje, el aprendiz debe leer las siguientes preguntas y debe reflexionar y autoevaluarse para determinar si tiene los conocimientos para dar respuesta a las preguntas planteadas.

- a. ¿Qué busca la empresa y para qué le sirve la medición?
- b. ¿De dónde va a sacar los datos?
- c. ¿Cuál es el método de recolección, análisis y retroalimentación?
- d. ¿Qué herramientas estadísticas va a usar?
- e. ¿Cómo va a expresar los resultados?
- f. ¿Cómo va a presentar el informe y cada cuánto?
- g. ¿Cuál es el formato para recolección, análisis y reporte de las mejoras planteadas?
- h. ¿Quién va a recoger, analizar y sustentar la información?

7. Se reunirán los equipos de trabajo y con el plan de mercadeo final desarrollado se realizará una auditoría, analizando y haciendo énfasis en los siguientes Items.

- a. Análisis del Plan de mercadeo paso a paso
- b. Identificar claramente el objetivo de la auditoría
- c. Realizar una lista clara de las variables cualitativas y cuantitativas que se definieron para analizar
- d. Identificar con precisión y claridad el método y técnicas de investigación seleccionados para realizar el trabajo de campo por parte de los ejecutores de la auditoría analizadas
- e. Identificar claramente el Plan de acción, las metas a lograr



f. Reconocer indicadores y estándares propuestos para medir y evaluar los resultados que esperan alcanzar.

Actividades Aprendizaje - Área Valorativa:

· Evaluar el impacto social del plan de mercadeo teniendo en cuenta métricas establecidas por la empresa

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

8. Evaluar el impacto del plan de mercadeo teniendo en cuenta las métricas establecidas entregando un informe escrito de protocolo que refleje la auditoría realizada.

9. Realizar la ponencia del Plan de mercadeo realizado a su proyecto productivo durante el transcurso de su proceso de aprendizaje.

- Ambiente Requerido · Ambiente de aprendizaje con capacidad para 36 personas, mesas y sillas ergonómicas, propicio para el manejo de la comunicación asertiva · Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal con elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente · Ambiente Virtual de aprendizaje: Sistema de gestión de aprendizaje (LMS), recursos educativos y biblioteca virtual

- Materiales Computadores, televisor e impresora láser. Tijera común, bisturí, cartón paja, block papel rayado, sacapuntas, borrador de nata, regla, lápiz y colores.

·
·

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Ejecucion	Evaluar el plan de mercadeo teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de	Respuesta a preguntas sobre: Evaluación, indicadores, auditorias, plan de	Sigue instrucciones de un proceso relacionado con su quehacer laboral. Hace uso de términos y	-Identifica la técnica de evaluación teniendo en cuenta procedimientos organizacionales	Cuestionario Valoración de producto Lista de Verificación



	la organizació.	contingencia y métricas	expresiones relacionadas con su ámbito laboral específico Es capaz de hacer una presentación breve y preparada sobre un tema dentro de su especialidad con la suficiente claridad como para que se pueda seguir sin dificultad la mayor parte del tiempo y cuyas ideas principales están explicadas con una razonable precisión. Participa en juegos de rol guiados o situaciones simuladas sobre situaciones cotidianas y laborales actuales, pasadas y futuras en contextos sociales orales y escritos. Establece acciones de mejora	Establece variables cualitativas y cuantitativas para la evaluación de acciones de mercadeo según objetivos de la organización Presenta plan de mercadeo teniendo en cuenta los resultados del proceso	Observación Sistémica ListadeChequeo Valoración de producto
--	-----------------	--------------------------------	--	---	--



			continua para el alcance-		
--	--	--	------------------------------	--	--

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

BSC. (Balanced Score Card): Cuadro de Mando Integral, es un sistema integral de administración de la eficiencia y el desempeño. El BSC pretende dar a la organización elementos para medir su éxito

CONTROL DE MERCADEO: Proceso de medición y evaluación de los resultados de las estrategias y planes, así como las medidas correctivas que aseguren el logro de los objetivos de mercadeo

CONTROL DE UTILIDADES: Evaluación y medidas correctivas que garantizan la utilidad de diversos productos, territorios, grupos de consumidores, canales comerciales y situaciones

CONTROL DEL PLAN ANUAL: Evaluación y medidas correctivas para asegurarse de que la compañía logre las ventas, ganancias y otras metas establecidas en su plan anual

CONTROL ESTRATÉGICO: Análisis crítico de la eficacia mercadotécnica global de una empresa.

EFFECTIVIDAD: es la relación entre los resultados logrados y los que se propusieron previamente, y da cuenta del grado de logro de los objetivos planificados

EFICIENCIA: es la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado utilizar

EFICACIA: valora el impacto de lo que hacemos, del producto que entregamos o del servicio que prestamos. No es suficiente producir con 100% de efectividad, sino que los productos o servicios deben ser los adecuados para satisfacer las necesidades de los clientes. Por lo tanto, la eficacia es un criterio relacionado con la calidad (adecuación al uso, satisfacción del cliente)

GRADO DE SATISFACCIÓN: Es posible definir la satisfacción del cliente como el nivel del estado de ánimo de un individuo que resulta de la comparación entre el rendimiento percibido del producto o servicio con sus expectativas. Esto quiere decir que el objetivo de mantener satisfecho al cliente es primordial para cualquier empresa



INDICADORES DE GESTIÓN: Son instrumentos de medición de las variables asociadas a las metas, los cuales pueden ser cualitativos o cuantitativos, y se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización

PRODUCTIVIDAD: Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción

PROSPECCIÓN: Proceso planeado y sistematizado para identificar clientes potenciales o "prospectos"

PROSPECTIVA: Etapa del proceso de venta en que el vendedor identifica a clientes potenciales calificados

RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI): Cifra utilizada para medir el éxito de las ventas, que se obtiene al multiplicar la tasa de utilidad (utilidad neta/ventas) por el movimiento total (ventas/inversión)

RETROALIMENTACIÓN (Feedback): Término utilizado para describir el proceso mediante el cual la información retorna al emisor. En el caso del mercadeo, la retroalimentación incluye información de ventas, reacciones de los clientes, etc., que ayudan a perfeccionar la campaña de mercadeo

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cadavid, Gómez, H. D. (2013). Documento Variables Internas y Externas. Asignatura. Auditoria de Mercadeo para la Maestría de Mercadeo Business School. Madrid.

· Domínguez, A.; Muñoz, G. (2010). Métricas del marketing. Ed. ESIC.

· Koontz Harold, O. (2008). Administración una Perspectiva Global (8 ed.). McGrawHill. · Lambin, J. J. (2005). Marketing Estratégico. McGraw Hill.

· Hill, C., & R., J. G. (1996). Administración estratégica. Bogotá: McGraw Hill.



7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	José Efrén Franco Arias	INSTRUCTOR	Regional Huila / Centro de la industria, la empresa y los servicios.	10 de agosto de 2020
	Claudia Juliana León Pinto	Instructor Técnico	Regional Santander/ Centro de Servicios empresariales y turísticos	
	Adriana López Duque	Instructor Técnico	Centro de Comercio y turismo – Regional Quindío	
	José Luis Castaño Muñoz	Instructora / Cuestionario	Centro de Comercio y servicios – Regional Caldas	



	Iván Vélez Villegas	Gestor Red Comercio y ventas	Centro de Comercio y turismo – Regional Quindío	
--	---------------------	------------------------------------	---	--

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Gustavo Manuel GuzmanOrtiz	instructor	CABP	2/03/2026	Actividades de transferencia de conocimiento