



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

1. Información básica del proyecto

Código Proyecto SOFIA:	1239683	Código del Programa SOFIA:	621113	Versión del Programa:	1	Fichas asociadas:	531
1.1 Centro de Formación:	CENTRO DE LA TECNOLOGIA DEL DISEÑO Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL			1.2 Regional:	REGIONAL CUNDINAMARCA		
1.3 Nombre del proyecto:	IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS						
1.4 Programa de Formación al que da respuesta:	GESTIÓN DE MERCADOS						
1.5 Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):	24						
1.6 Empresas o instituciones que participan en su formulación o financiación: (si Existe)	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información.						
1.7 Palabras claves de búsqueda:	Servicios , externalización, tercerización, outsourcing logistica comunicación						
1.8 Número total de resultados de aprendizaje del programa de formación:	70	1.9 Número de resultados de aprendizaje por tipo de competencia	1.9.1 Número de resultados de aprendizaje específicos que se alcanzan con el proyecto:				40
			1.9.2 Número de resultados de aprendizaje transversales que se alcanzan con el proyecto:				0
			1.9.3 Número de resultados de aprendizaje básicos que se alcanzan con el proyecto:				30

2. Estructura del proyecto

2.1 Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

¿Como estructurar modelos de comercialización de productos y/o servicios en empresas del sector productivo, que esten acordes con la dinámica de los mercados y la prospectiva de los tratados de comercio firmados por el gobierno colombiano?

2.2 Justificación del proyecto

Aunque el mundo empresarial en Colombia hoy es bien diferente al de hace cinco años, solo pocas empresas han dado un gran salto en términos de inversión, de oferta de mayores productos, mejor calidad y en la optimización de sus costos de operación. Sin embargo, las organizaciones para sobrevivir, deben estar preparadas para algo más que sobrevivir al poder del contexto comercial, la gran mayoría están fracasando debido al desconocimiento que tienen frente a la dinámica de los nuevos mercados y con el agravante que descuidan su cadena



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

de valor al tratar de atender esas demandas crecientes con la poca capacitación de su recurso humano en temas de negociación moderna y la baja respuesta en su capacidad estratégica. Así, la oferta de productos es realmente menor a su capacidad instalada. Si las empresas no buscan estrategias para mejorar sus procesos, pueden quedar sujetas a las fuerzas de la economía y finanzas y las consecuencias de las mismas serán letales (no es casualidad alguna que sobreviven tan pocas empresas dedicadas a las actividades productivas; menos del 10 % de ellas han de completar sus primeros 7 años de existencia dentro de los mecanismos en que han sido creados), fallando en el manejo de una logística eficiente para los productos en mercados internacionales, debido al desconocimiento en los procesos de exportación.

Para los empresarios colombianos, la globalización de la economía y la libre oferta de servicios han generado una dinámica diferente del mercado interno y externo, que exige de las empresas mayor eficiencia y competitividad en sus procesos de comercialización. De ahí la importancia que nuestros empresarios busquen alternativas que les permita cumplir, con su misión, sin descuidar las tareas alternas o las actividades complementarias, que garanticen el éxito de su transacción comercial. Por eso las empresas colombianas deben contar con aliados estratégicos de servicios que les ayuden a adaptarse a los cambios del mercado, y a cumplir con la prestación de servicios de comunicación, promoción y atención posventa, entre otras.

El proyecto busca generar estrategias de comercialización de servicios (externalización, tercerización, outsourcing, entre otras), que puedan ser utilizadas por las empresas u organizaciones, con el propósito de optimizar sus procesos y recursos, minimizar costos de operación, garantizar competitividad y así la empresa se pueda dedicar únicamente a las actividades que hacen parte del Core Business de su negocio. Es decir, que a través de la contratación de servicios especializados se puede dar respuesta al sector productivo, frente a las exigencias de los procesos de comercialización dando respuesta a la dinámica del mercado actual y generando nuevas ideas de negocios para emprendedores colombianos.

Sin lugar a duda, con la contratación de servicios alternos, las empresas u organizaciones lograrían un mayor impacto de sus productos o servicios en el mercado internacional, dinamizando los procesos comerciales e incidiendo positivamente en la balanza productiva del país y contribuyendo al aumento de PIB.

En la parte formativa, este proyecto permite a los aprendices apropiarse de saberes relacionados con el diseño de estrategias de comercialización de productos y/o servicios que apoyen las labores de venta de productos y servicios y garantizar una respuesta efectiva en la comercialización de los productos colombianos en el contexto nacional e internacional.

2.3 Objetivo general

Estructurar modelos de comercialización de productos y/o servicios en empresas del sector productivo, que estén acordes con la dinámica de los mercados y la prospectiva de los tratados de comercio firmados por el gobierno colombiano

2.4 Objetivos específicos

1. Realizar el diagnóstico sobre la demanda de servicios alternos o productos complementarios en mercados nacionales e internacionales, afectados por estrategias de comercialización novedosas. 2. Identificar oportunidades de implementación de servicios alternos o productos complementarios que respondan a las necesidades actuales de los mercados. 3. Definir la oferta del servicio o producto seleccionado, frente a la demanda real del mercado meta (organizaciones nacionales e internacionales). 4. Planificar el proceso de comercialización con base en el comportamiento del mercado objetivo y las necesidades de comunicación comercial establecidas. 5. Ejecutar el plan de mercadeo. 6. Evaluar el impacto del modelo de comercialización propuesto e implementar las acciones correctivas o preventivas que garanticen la calidad, productividad y competitividad.

2.5 Alcance

2.5.1 Beneficiarios del proyecto

1. Aprendices del programa de formación "Tecnólogos en Gestión de mercados" empresas del sector productivo - emprendedores 2. Empresarios. 3. Consumidores o usuarios. 4. Comunidad

2.5.2 Impacto

Social:

Se espera que este proyecto logre desarrollar la capacidad emprendedora de los aprendices al generar nueva forma de trabajo independiente mejorando sus condiciones de vida y las de su familia. O se vincule a una empresa que reconozca su experiencia en este programa y le genere unas condiciones laborales favorables.

Económico:

Incrementar la rentabilidad de las empresas que implementan estrategias de prestación de servicios, logrando un mayor equilibrio en las condiciones laborales y promoviendo el desarrollo de funciones especializadas en la prestación adecuada del servicio acordes con las exigencias de competitividad del mercado.

Ambiental:

Promover el compromiso sostenible con el medio ambiente y la humanidad, a partir del uso racional de las tecnologías que comprometan los recursos naturales.



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

Tecnológico:	Implementar el uso de las nuevas tecnologías en actividades propias que demanden recurso humano capacitado en áreas específicas, factor relevante para sobrellevar el proceso de globalización. teniendo en cuenta el objeto social de las empresas, la dinámica del desarrollo tecnológico en función de la calidad de los productos y servicios.
2.5.3 Restricciones o riesgos asociados y alternativas de solución	
1. Flujo inadvertido de los recursos humanos capacitados para los requerimientos del mercado de atracción, ante el eventual crecimiento de la demanda de esos recursos humanos.2. Falta de adecuación del sistema de enseñanza para la formación de recursos humanos más aptos para los fines de entrenamiento destinados a las demandas de servicio que se ofrecen.3. Variaciones tecnológicas constantes que demandan actualización constante.	
2.5.4. Productos o resultados del proyecto	
1. Diagnósticos del mercado del sector prestador de servicios especializados existente en Colombia.	
2.6 Innovación/Gestión Tecnológica	
El proyecto resuelve una necesidad del sector productivo?	SI
El proyecto mejora el proceso/producto/servicio existente?	SI
El proyecto involucra el uso de nuevas técnicas y tecnologías de proceso?	SI
Los productos finales son susceptibles a protección industrial y/o derechos de autor?	SI
Los productos obtenidos en el proyecto pueden ser posicionados en el mercado?	SI
2.7 Valoración Productiva	
Con el desarrollo del proyecto se puede satisfacer la necesidad de un cliente potencial?	SI
Viabilidad de proyecto para plan de negocio?	SI

3. Planeación del proyecto

3.1. Fases del Proyecto	3.2. Actividades del Proyecto	3.3. Resultados de Aprendizaje Específicos, Transversales y Básicos (a partir del programa de formación)	3.4. Competencia Asociada
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51442 - CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

		INSTITUCIONAL.	
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51448 - GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51449 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51450 - IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51452 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51455 - COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE INTERÉS PERSONAL Y TEMAS TÉCNICOS	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51465 - RECOLECTAR Y CLASIFICAR INFORMACIÓN CON VERACIDAD, FIDEDIGNIDAD DE LAS FUENTES, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA	260101018 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
ANÁLISIS	CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	51471 - DIAGNOSTICAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, GARANTIZANDO LA UTILIZACIÓN DE FUENTES CONFIABLES Y FIDEDIGNAS DE LA INVESTIGACIÓN, SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	260101016 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
EJECUCIÓN	ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES	51437 - LEER TEXTOS COMPLEJOS Y CON UN VOCABULARIO MÁS ESPECÍFICO, EN INGLÉS GENERAL Y TÉCNICO	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
EJECUCIÓN	ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	51447 - INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

EJECUCIÓN	ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	51477 - REALIZAR CONTRATOS FRENTE A LOS REQUERIMIENTOS DEL EVENTO CON PERTENENCIA Y DE ACUERDO CON LA REVISIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN, EL PRESUPUESTO Y LAS NORMAS LEGALES.	260101007 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EJECUCIÓN	ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	51478 - MANEJAR LAS RELACIONES PÚBLICAS CON LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL EVENTO, CON RESPETO POR OTRO Y SEGÚN EL PROGRAMA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN DE LA EMPRESA.	260101007 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
EJECUCIÓN	ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	51485 - ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.	260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EJECUCIÓN	ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	51486 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA	260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51439 - ENCONTRAR Y UTILIZAR SIN ESFUERZO VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ARTÍCULOS DE REVISTAS, LIBROS ESPECIALIZADOS, PÁGINAS WEB, ETC	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51484 - REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.	260101021 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51491 - MONITOREAR EL COMPORTAMIENTO DE FACTORES Y VARIABLES QUE INCIDEN EN LA COMPRA DE LOS DIFERENTES ACTORES CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, DE ACUERDO CON EL MERCADO.	260101022 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51492 - OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.	260101004 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51494 - IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.	260101004 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

EJECUCIÓN	IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51495 - APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.	260101004 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
EJECUCIÓN	REALIZAR PRUEBAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51451 - DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EJECUCIÓN	REALIZAR PRUEBAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51476 - EVALUAR EL IMPACTO DE LA EXHIBICIÓN SEGÚN EL NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES.	260101024 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
EJECUCIÓN	REALIZAR PRUEBAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51497 - APLICAR PRUEBAS DE MERCADO A PRODUCTOS O SERVICIOS CON CALIDAD DE SERVICIO TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA	260101003 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
EJECUCIÓN	SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	51433 - BUSCAR DE MANERA SISTEMÁTICA INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y DETALLADA EN ESCRITOS EN INGLÉS, MAS ESTRUCTURADOS Y CON MAYOR CONTENIDO TÉCNICO	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
EJECUCIÓN	SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	51453 - APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EJECUCIÓN	SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	51481 - REALIZAR EL ENTRENAMIENTO Y EL SEGUIMIENTO DE LA EFECTIVIDAD DEL DESEMPEÑO DEL TALENTO HUMANO, SEGÚN PLANES DE MEJORAMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.	210101005 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EJECUCIÓN	SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	51482 - COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.	210101005 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EJECUCIÓN	SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	51483 - EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.	210101005 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
EVALUACIÓN	VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	51432 - APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

		AUTOGESTIÓN	
EVALUACIÓN	VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	51438 - RELACIONARSE CON HABLANTES NATIVOS EN UN GRADO SUFICIENTE DE FLUIDEZ Y NATURALIDAD, DE MODO QUE LA COMUNICACIÓN SE REALICE SIN ESFUERZO POR PARTE DE LOS INTERLOCUTORES	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
EVALUACIÓN	VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	51441 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
EVALUACIÓN	VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	51462 - INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS	210301029 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
EVALUACIÓN	VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	51480 - ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS Y PROCESOS	210101005 - DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
PLANEACIÓN	DEFINIR EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51454 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	DEFINIR EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y/O	51459 - COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES, CLAROS Y SENCILLOS EN INGLÉS TÉCNICO	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	DEFINIR EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y/O	51467 - DEFINIR EL OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS SEGÚN LA FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE	260101032 - DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
PLANEACIÓN	DEFINIR EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51468 - SELECCIONAR EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN QUE GENERE RESULTADOS ESPERADOS PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL, SEGÚN EL TIPO DE INVESTIGACIÓN Y LOS OBJETIVOS FORMULADOS EN EL PROYECTO	260101032 - DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
PLANEACIÓN	DEFINIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51456 - COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN UN INTERCAMBIO SIMPLE Y DIRECTO DE INFORMACIÓN COTIDIANA Y TÉCNICA	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	DEFINIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51498 - VALORAR EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR Y LAS	260101003 - IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

		VARIABLES DEL MERCADO.	ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
PLANEACIÓN	DEFINIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51499 - DESARROLLAR EL NOMBRE Y LA MARCA DEL PRODUCTO O SERVICIO TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.	260101014 - DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
PLANEACIÓN	DEFINIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	51501 - DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.	260101014 - DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
PLANEACIÓN	DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	51436 - COMPRENDER UNA AMPLIA VARIEDAD DE FRASES Y VOCABULARIO EN INGLÉS SOBRE TEMAS DE INTERÉS PERSONAL Y TEMAS	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
PLANEACIÓN	DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	51444 - GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	51473 - DISEÑAR LA DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO EN EL ESTABLECIMIENTO SEGÚN LAS SUPERFICIES Y ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.	260101024 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
PLANEACIÓN	DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	51474 - DISEÑAR EL STAND Y LOS ESPACIOS DEL EVENTO SIGUIENDO NORMAS DE SALUD OCUPACIONAL, SEGÚN EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO.	260101024 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
PLANEACIÓN	DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	51475 - PRECISAR EL TIPO DE EXHIBICIÓN EN EL PUNTO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, SEGÚN POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA Y TENDENCIAS DE EXHIBICIÓN DEL MERCADO.	260101024 - GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
PLANEACIÓN	DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	51479 - ORGANIZAR LA INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS FRENTE A LOS RESULTADOS OBTENIDOS VS. LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES TENIENDO EN CUENTA EL TIPO DE EVENTO SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA	260101007 - MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
PLANEACIÓN	ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO	51435 - COMPRENDER LAS IDEAS PRINCIPALES DE TEXTOS COMPLEJOS EN INGLÉS QUE TRATAN DE TEMAS TANTO CONCRETOS COMO ABSTRACTOS, INCLUSO SI SON DE CARÁCTER TÉCNICO, SIEMPRE QUE ESTÉN DENTRO DE SU CAMPO DE ESPECIALIZACIÓN	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

PLANEACIÓN	ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO	51469 - ESTABLECER PROCESO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.	260101016 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
PLANEACIÓN	ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO	51470 - DISEÑAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO CONSIDERANDO LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO INTEGRADO, DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	260101016 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
PLANEACIÓN	ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO	51472 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO ORIENTADAS A GARANTIZAR MERCADEO RESPONSABLE, SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.	260101016 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
PLANEACIÓN	ESPECIFICAR PARÁMETROS DE DISEÑO PARA LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO	51446 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	ESPECIFICAR PARÁMETROS DE DISEÑO PARA LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO	51460 - LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y TÉCNICO	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	ESPECIFICAR PARÁMETROS DE DISEÑO PARA LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO	51488 - DETERMINAR NICHOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.	260101001 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
PLANEACIÓN	ESPECIFICAR PARÁMETROS DE DISEÑO PARA LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO	51500 - ESTABLECER PARÁMETROS PARA EL DISEÑO DEL EMPAQUE Y ENVASES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL MISMO.	260101014 - DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
PLANEACIÓN	ESTABLECER EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	51440 - IDENTIFICAR FORMAS GRAMATICALES BÁSICAS EN TEXTOS Y DOCUMENTOS ELEMENTALES ESCRITOS EN INGLÉS	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
PLANEACIÓN	ESTABLECER EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	51443 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	ESTABLECER EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	51493 - ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.	260101004 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

PLANEACIÓN	ESTABLECER EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	51496 - ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.	260101004 - DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
PLANEACIÓN	ESTABLECER LA OFERTA Y LA DEMANDA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS	51458 - ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS SENCILLOS Y COTIDIANOS	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	ESTABLECER LA OFERTA Y LA DEMANDA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS	51461 - ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ANUNCIOS, FOLLETOS, PÁGINAS WEB, ETC	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	ESTABLECER LA OFERTA Y LA DEMANDA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS	51464 - MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN.	260101018 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
PLANEACIÓN	ESTABLECER LA OFERTA Y LA DEMANDA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS	51466 - CONSTITUIR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADEO SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LAS ACTIVIDADES DEL PLAN DE MERCADO	260101018 - IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
PLANEACIÓN	ESTABLECER LA OFERTA Y LA DEMANDA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS	51489 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.	260101001 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
PLANEACIÓN	PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS	51434 - REPRODUCIR EN INGLÉS FRASES O ENUNCIADOS SIMPLES QUE PERMITAN EXPRESAR DE FORMA LENTA IDEAS O	240201502 - PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
PLANEACIÓN	PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS	51445 - ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS, ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.	240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
PLANEACIÓN	PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS	51457 - REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER UNA CONVERSACIÓN SENCILLA SOBRE TEMAS TÉCNICOS	240201501 - COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
PLANEACIÓN	PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS	51463 - ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.	210301029 - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
PLANEACIÓN	PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS	51487 - APLICAR ESTRATEGIAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y	260101001 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

		SERVICIOS CONSIDERANDO EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS APLICANDO MÉTODOS DE FIJACIÓN DE	Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
PLANEACIÓN	PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y PRESUPUESTO DE VENTAS DE ACUERDO CON EL RÉCORD HISTÓRICO DE VENTAS DE LA	260101022 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO

3.5 Organización del proyecto

3.5.1 No. Instructores requeridos	9	3.5.2 No. Aprendices sugeridos para participar en el proyecto	50
-----------------------------------	---	---	----

3.6 Descripción del ambiente de aprendizaje requerido

Entorno laboral y social del individuo, la plataforma Blackboard, los centros de documentación.

3.7. Recursos estimados

Actividades del proyecto	Duración (Meses)	Equipos / Herramientas				Talento Humano (Instructores)				Materiales de formación consumibles			
		Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total	Especialidad	Cant.	V. Unit.	V. Total	Descripción	Cant.	V. Unit.	V. Total
ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	2					INSTRUCTOR INGLÉS	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
ADMINISTRAR ACUERDOS COMERCIALES SEGÚN CONDICIONES DEL CONTRATO	2					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	1					INSTRUCTOR TRANSVERSALIDAD	1	\$ 673.502	\$ 673.502				
CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	1					INSTRUCTOR	1	\$ 2.694.008	\$ 2.694.008				
DEFINIR EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

DEFINIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	1.5					INSTRUCTOR INGLÉS	1	\$ 1.683.755	\$ 1.683.755				
DEFINIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	1.5					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
DISEÑAR EL PLAN DE PROMOCIÓN	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
ESPECIFICAR PARÁMETROS DE DISEÑO PARA LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
ESTABLECER EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
ESTABLECER LA OFERTA Y LA DEMANDA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	2					INSTRUCTOR INGLÉS	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
IMPLEMENTAR EL PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	2					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS	1.5					INSTRUCTOR TRANSVERSALIDAD	1	\$ 1.683.755	\$ 1.683.755				
PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS	1.5					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
REALIZAR PRUEBAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	1					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	1					INSTRUCTOR TRANSVERSALIDAD	1	\$ 673.502	\$ 673.502				
SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	1					INSTRUCTOR INGLÉS	1	\$ 673.502	\$ 673.502				
SUPERVISAR EL EQUIPO DE TRABAJO	1					INSTRUCTOR	1	\$ 2.020.506	\$ 2.020.506				
VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	8					INSTRUCTOR	1	\$ 3.367.510	\$ 3.367.510				
VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	8					INSTRUCTOR INGLÉS	1	\$ 1.683.755	\$ 1.683.755				



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	8					INSTRUCTOR TRANSVERSALIDAD	1	\$ 1.683.755	\$ 1.683.755			
VALORAR EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	8					INSTRUCTOR SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA1	1	\$ 1.010.253	\$ 1.010.253			

4. Rubros presupuestales

Recurso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Rubro presupuestal por el que se financiará el proyecto
Talento Humano	9	\$ 6.847.270	\$ 61.625.430	CONTRATACION INSTRUCTORES
Total:			\$ 61.625.430	

5. Equipo que participó en la formulación del proyecto

Nombre	Especialidad	Nombre Centro	Regional
RAUL FABIAN CADENA	EQUIPO DESARROLLO CURRICULAR	No existe información	REGIONAL CUNDINAMARCA
CARLOS ANDRES PEREZ	ADMINISTRADOR	No existe información	REGIONAL BOYACÁ
JULIO CESAR SALGADO	INGENIERO DE SISTEMA - CONTADOR PUBLICO	CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA	REGIONAL TOLIMA
LUZ MARINA MEDINA	ADMINISTRADOR DE EMPRESAS	No existe información	REGIONAL CUNDINAMARCA
ROSA ELVIA QUINTERO	ADMINISTRADORA FINANCIERA	No existe información	REGIONAL SANTANDER
LUIS ORLANDO BELTRAN	LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN	No existe información	REGIONAL SANTANDER
IRMA VICTORIA DEL PILAR HOYOS	EQUIPO PEDAGOGICO	CENTRO DE LA TECNOLOGIA DEL DISEÑO Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL	REGIONAL CUNDINAMARCA



Modelo de Mejora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol

Procedimiento Ejecución de la Formación

PROYECTO FORMATIVO

