PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2026786-1

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:
260101016 PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje:

1. Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. (RAP).

2. Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados. (RAP).

Actividad:
Elaborar el plan de marketing.

Evidencia:
Producto: Plan de marketing.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

VOCABULARIO CONCEPTOS DE MERCADEO

De acuerdo al contenido relacionado con el *"Vocabulario de mercadeo"* realizar la siguiente actividad:

1. **Leer detenidamente el contenido en grupos de trabajo.**
2. **Consultar los términos del vocabulario.**
3. **Diseñar historieta que contenga los conceptos asignados.**

Para realizar la historieta debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

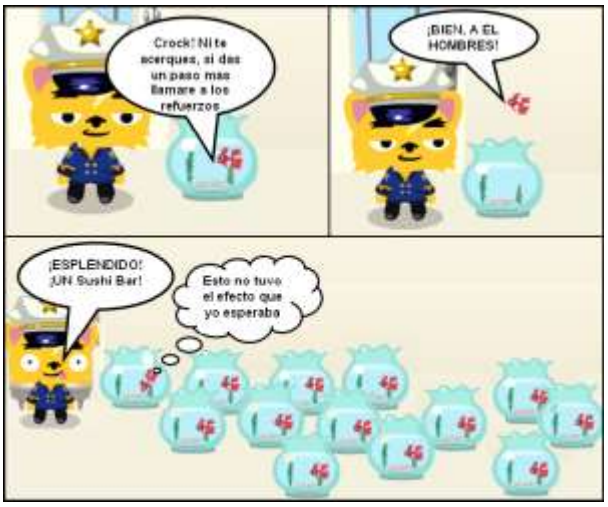
Cuándo pensamos en cómo hacer una historieta, lo primero que tenemos que hacer es elaborar un guión que de lugar al cómic. Debemos de seguir los siguientes pasos básicos

1) La idea: no la plasmamos por escrito necesariamente, es lo que nos imaginamos, el germen de la historia que ideamos en nuestra cabeza. La idea puede partir de un cuento, o una novela, que queremos pasar a historieta, es decir, no siempre tiene que ser original.

2) La línea argumental. Es un resumen escrito de unas pocas líneas en el que expresamos por orden cronológico lo que va a suceder en la historia. Es, por expresarlo de algún modo, el esqueleto de la historia.

3) Una sinopsis: Un resumen de la historia más elaborada, trabajada a partir de la línea argumental. La sinopsis nos vale como presentación de la historia. En muchas ocasiones el guionista y el dibujante no son la misma persona y si vas a presentar un guión para ser convertido en cómic generalmente esto es lo que vas a mostrar. Si están interesados entonces te pedirán el guión completo.

4) El guión propiamente dicho: en el se desarrolla la historia, se construyen los diálogos que van a aparece en los bocadillos de la historieta. También se dan indicaciones de lo que queremos que expresen los dibujos para ayudar al escritor si es una persona diferente. Sobre todo se darán indicaciones sobre los gestos, si alguno de los personajes realiza alguna acción que no se plasma en las palabras. Por ejemplo : "El niño guarda en su bolsillo el sobre sin que nadie lo vea"



Cómo hacer una historieta: Elaboración de los dibujos

La segunda parte de cómo hacer una historieta es la elaboración de los dibujos en si mismos. Una vez que ya sabemos lo que queremos contar debemos de reflejarlo en nuestros dibujos. Para eso debemos de:

1) Crear los personajes. Si tenemos alguna guía de cómo es físicamente un personaje que nos viene dada en el guión. Debemos de tener en cuenta que hay ciertos estereotipos que nos vienen dados, sobre todo en algunos géneros como los cómics infantiles, que la gente espera encontrar. Por ejemplo el malo y el bueno no solo deben de serlo, también deben de parecerlo.

2) Decidir las escenas conforme al guión: como van a estar situados los personajes, sus expresiones y sus interactuaciones. Quizás al principio incluyas demasiadas viñetas y poco a poco las tengas que ir seleccionando.

3) Según la estructura que quieras darle a tu cómic todas las viñetas pueden tener el mismo tamaño o puedes dar diferentes tamaños a éstas para resaltar aquello que quieras que sobresalga, bien por su importancia argumental o bien por su importancia estética. Procura que la obra tenga una estética bien definida.

4) Incluye los diálogos mediante bocadillos o globos que contienen el texto.

Las cosas han cambiado mucho a la hora de cómo hacer una historieta. Antes había que realizar los álbumes a mano, con tinta, carboncillo, acuarela o la técnica que cada dibujante prefiriera. Actualmente lo habitual es diseñarlos mediante programas de ordenador muy sofisticados que

permiten sacar todo el partido a la creatividad del dibujante y que son mucho más fáciles de editar y de distribuir.

Webgrafía

https://comohacerunensayobien.com/como-hacer-una-historieta/

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, febrero 28 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2026786-1

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:
260101016 PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje:

1. Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. (RAP).

2. Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados. (RAP).

Actividad:
Elaborar el plan de marketing.

Evidencia:
Producto: Plan de marketing.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

PLAN DE MARKETING

De acuerdo al contenido relacionado con el *"Plan de marketing"* efectuar la siguiente actividad:

1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA SEGÚN EL PROYECTO DE FORMACIÓN.

2. Razón social
3. Objeto social
4. Logotipo
5. Eslogan
6. Misión
7. Visión
8. Portafolio de servicios

2. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

1. Matriz DOFA
2. Matriz BCG
3. Matriz Mckinsey-General Electric

3.FIJACION DEL OBJETIVO SMART

4. PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN								
PERSPECTIVA	**OBJETIVOS**	**ACCIONES**	**INDICADORES**	**METAS**	**RESPONSABLES**	**RECURSOS**	**PLAZOS**	**AJUSTES**

5. ESTABLECIMIENTO DE PRESUPUESTO

6. SUPERVISIÓN

Cuadro de mando integral.

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, marzo 23 de 2020.

Lindelia Peralta Paula

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2026786-2

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:
260101016 PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje:

1. Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. (RAP).

2. Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados. (RAP).

Actividad:
Elaborar el plan de marketing.

Evidencia:
Producto: Plan de marketing.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

VOCABULARIO CONCEPTOS DE MERCADEO

De acuerdo al contenido relacionado con el *"Vocabulario de mercadeo"* realizar la siguiente actividad:

1. **Leer detenidamente el contenido en grupos de trabajo.**
2. **Consultar los términos del vocabulario.**
3. **Diseñar historieta que contenga los conceptos asignados.**

Para realizar la historieta debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

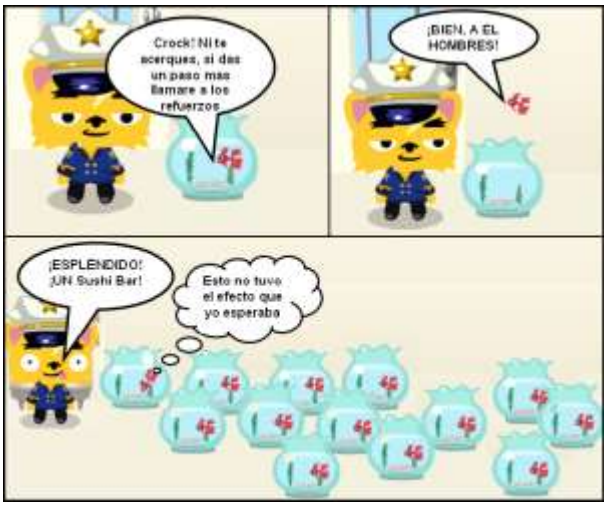
Cuándo pensamos en cómo hacer una historieta, lo primero que tenemos que hacer es elaborar un guión que de lugar al cómic. Debemos de seguir los siguientes pasos básicos

1) La idea: no la plasmamos por escrito necesariamente, es lo que nos imaginamos, el germen de la historia que ideamos en nuestra cabeza. La idea puede partir de un cuento, o una novela, que queremos pasar a historieta, es decir, no siempre tiene que ser original.

2) La línea argumental. Es un resumen escrito de unas pocas líneas en el que expresamos por orden cronológico lo que va a suceder en la historia. Es, por expresarlo de algún modo, el esqueleto de la historia.

3) Una sinopsis: Un resumen de la historia más elaborada, trabajada a partir de la línea argumental. La sinopsis nos vale como presentación de la historia. En muchas ocasiones el guionista y el dibujante no son la misma persona y si vas a presentar un guión para ser convertido en cómic generalmente esto es lo que vas a mostrar. Si están interesados entonces te pedirán el guión completo.

4) El guión propiamente dicho: en el se desarrolla la historia, se construyen los diálogos que van a aparece en los bocadillos de la historieta. También se dan indicaciones de lo que queremos que expresen los dibujos para ayudar al escritor si es una persona diferente. Sobre todo se darán indicaciones sobre los gestos, si alguno de los personajes realiza alguna acción que no se plasma en las palabras. Por ejemplo : "El niño guarda en su bolsillo el sobre sin que nadie lo vea"



Cómo hacer una historieta: Elaboración de los dibujos

La segunda parte de cómo hacer una historieta es la elaboración de los dibujos en si mismos. Una vez que ya sabemos lo que queremos contar debemos de reflejarlo en nuestros dibujos. Para eso debemos de:

1) Crear los personajes. Si tenemos alguna guía de cómo es físicamente un personaje que nos viene dada en el guión. Debemos de tener en cuenta que hay ciertos estereotipos que nos vienen dados, sobre todo en algunos géneros como los cómics infantiles, que la gente espera encontrar. Por ejemplo el malo y el bueno no solo deben de serlo, también deben de parecerlo.

2) Decidir las escenas conforme al guión: como van a estar situados los personajes, sus expresiones y sus interactuaciones. Quizás al principio incluyas demasiadas viñetas y poco a poco las tengas que ir seleccionando.

3) Según la estructura que quieras darle a tu cómic todas las viñetas pueden tener el mismo tamaño o puedes dar diferentes tamaños a éstas para resaltar aquello que quieras que sobresalga, bien por su importancia argumental o bien por su importancia estética. Procura que la obra tenga una estética bien definida.

4) Incluye los diálogos mediante bocadillos o globos que contienen el texto.

Las cosas han cambiado mucho a la hora de cómo hacer una historieta. Antes había que realizar los álbumes a mano, con tinta, carboncillo, acuarela o la técnica que cada dibujante prefiriera. Actualmente lo habitual es diseñarlos mediante programas de ordenador muy sofisticados que

permiten sacar todo el partido a la creatividad del dibujante y que son mucho más fáciles de editar y de distribuir.

Webgrafía

https://comohacerunensayobien.com/como-hacer-una-historieta/

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, octubre 28 de 2020.

Lindelia Peralta Paula

_____ Firma del Aprendiz

_____ Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2026786-2

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:
260101016 PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje:

1. Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. (RAP).

2. Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados. (RAP).

Actividad:
Elaborar el plan de marketing.

Evidencia:
Producto: Plan de marketing.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

PLAN DE MARKETING

De acuerdo al contenido relacionado con el *"Plan de marketing"* efectuar la siguiente actividad:

1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA SEGÚN EL PROYECTO DE FORMACIÓN.

2. Razón social
3. Objeto social
4. Logotipo
5. Eslogan
6. Misión
7. Visión
8. Portafolio de servicios

2. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

1. Matriz DOFA
2. Matriz BCG
3. Matriz Mckinsey-General Electric

3.FIJACION DEL OBJETIVO SMART

4. PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN								
PERSPECTIVA	**OBJETIVOS**	**ACCIONES**	**INDICADORES**	**METAS**	**RESPONSABLES**	**RECURSOS**	**PLAZOS**	**AJUSTES**

5. ESTABLECIMIENTO DE PRESUPUESTO

6. SUPERVISIÓN

Cuadro de mando integral.

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, marzo 23 de 2020.

Lindelia Peralta Paula

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2026889

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:
260101016 PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje:

1. Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. (RAP).

2. Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados. (RAP).

Actividad:
Elaborar el plan de marketing.

Evidencia:
Producto: Plan de marketing.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

VOCABULARIO CONCEPTOS DE MERCADEO

De acuerdo al contenido relacionado con el *"Vocabulario de mercadeo"* realizar la siguiente actividad:

1. **Leer detenidamente el contenido en grupos de trabajo.**
2. **Consultar los términos del vocabulario.**
3. **Diseñar historieta que contenga los conceptos asignados.**

Para realizar la historieta debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

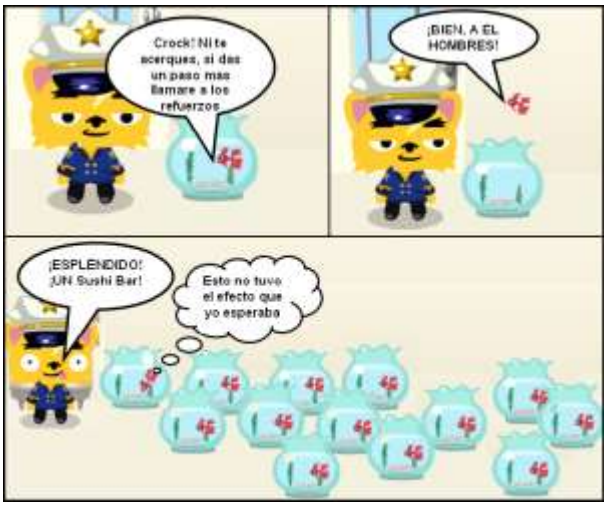
Cuándo pensamos en cómo hacer una historieta, lo primero que tenemos que hacer es elaborar un guión que de lugar al cómic. Debemos de seguir los siguientes pasos básicos

1) La idea: no la plasmamos por escrito necesariamente, es lo que nos imaginamos, el germen de la historia que ideamos en nuestra cabeza. La idea puede partir de un cuento, o una novela, que queremos pasar a historieta, es decir, no siempre tiene que ser original.

2) La línea argumental. Es un resumen escrito de unas pocas líneas en el que expresamos por orden cronológico lo que va a suceder en la historia. Es, por expresarlo de algún modo, el esqueleto de la historia.

3) Una sinopsis: Un resumen de la historia más elaborada, trabajada a partir de la línea argumental. La sinopsis nos vale como presentación de la historia. En muchas ocasiones el guionista y el dibujante no son la misma persona y si vas a presentar un guión para ser convertido en cómic generalmente esto es lo que vas a mostrar. Si están interesados entonces te pedirán el guión completo.

4) El guión propiamente dicho: en el se desarrolla la historia, se construyen los diálogos que van a aparece en los bocadillos de la historieta. También se dan indicaciones de lo que queremos que expresen los dibujos para ayudar al escritor si es una persona diferente. Sobre todo se darán indicaciones sobre los gestos, si alguno de los personajes realiza alguna acción que no se plasma en las palabras. Por ejemplo : "El niño guarda en su bolsillo el sobre sin que nadie lo vea"



Cómo hacer una historieta: Elaboración de los dibujos

La segunda parte de cómo hacer una historieta es la elaboración de los dibujos en si mismos. Una vez que ya sabemos lo que queremos contar debemos de reflejarlo en nuestros dibujos. Para eso debemos de:

1) Crear los personajes. Si tenemos alguna guía de cómo es físicamente un personaje que nos viene dada en el guión. Debemos de tener en cuenta que hay ciertos estereotipos que nos vienen dados, sobre todo en algunos géneros como los cómics infantiles, que la gente espera encontrar. Por ejemplo el malo y el bueno no solo deben de serlo, también deben de parecerlo.

2) Decidir las escenas conforme al guión: como van a estar situados los personajes, sus expresiones y sus interactuaciones. Quizás al principio incluyas demasiadas viñetas y poco a poco las tengas que ir seleccionando.

3) Según la estructura que quieras darle a tu cómic todas las viñetas pueden tener el mismo tamaño o puedes dar diferentes tamaños a éstas para resaltar aquello que quieras que sobresalga, bien por su importancia argumental o bien por su importancia estética. Procura que la obra tenga una estética bien definida.

4) Incluye los diálogos mediante bocadillos o globos que contienen el texto.

Las cosas han cambiado mucho a la hora de cómo hacer una historieta. Antes había que realizar los álbumes a mano, con tinta, carboncillo, acuarela o la técnica que cada dibujante prefiriera. Actualmente lo habitual es diseñarlos mediante programas de ordenador muy sofisticados que

permiten sacar todo el partido a la creatividad del dibujante y que son mucho más fáciles de editar y de distribuir.

Webgrafía

https://comohacerunensayobien.com/como-hacer-una-historieta/

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, febrero 28 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ Firma del Aprendiz

_____ Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2026889

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:
260101016 PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje:

1. Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa. (RAP).

2. Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados. (RAP).

Actividad:
Elaborar el plan de marketing.

Evidencia:
Producto: Plan de marketing.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

PLAN DE MARKETING

De acuerdo al concepto visto sobre "Plan de Marketing" ralizar las siguientes actividades:

1. PORTADA

2. INTRODUCCIÓN

3. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA SEGÚN EL PROYECTO DE FORMACIÓN.

1. Razón social
2. Objeto social
3. Logotipo
4. Eslogan
5. Misión
6. Visión
7. Portafolio de servicios
8. organigrama

4. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

1. Matriz DOFA
2. Matriz BCG
3. Matriz Mckinsey-General Electric

5. FIJACIÓN DEL OBJETIVO SMART

6. PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE ACCIÓN

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ACCIONES	INDICADORES	METAS	RESPONSABLES	RECURSOS	PLAZOS	AJUSTES

7. ESTABLECIMIENTO DE PRESUPUESTO

8. SUPERVISIÓN

Cuadro de mando integral

9. CONCLUSIÓN

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, marzo 25 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN DIRECCIÓN DE VENTAS.
Código del Programa de Formación: 621111
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2062244

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:

260101026 ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.

Resultado de Aprendizaje:

1. Diseñar programas para la evaluación de vendedores con el apoyo de software aplicando métodos y técnicas de programación que permitan obtener resultados útiles en la retroalimentación y capacitación de la fuerza de ventas. (RAP)

2. Seleccionar la fuerza de vendedores requeridos en la acción de ventas mediante la Aplicación de técnicas y criterios de selección apoyados en herramientas de evaluación de personal para garantizar la fuerza de ventas acorde con la demanda de la empresa. (RAP)

3. Estructurar programas de incentivos para la fuerza de ventas con la aplicación de técnicas de programación en el diseño de estrategias de motivación y comunicación que propicien la productividad y efectividad de la fuerza de ventas según política empresarial. (RAP)

Actividad:

1. Trazar programas para la evaluación de vendedores de acuerdo a técnicas y métodos.
2. Seleccionar la fuerza de vendedores requeridos mediante la aplicación de técnicas.
3. Estructurar programas de incentivos para la fuerza de ventas de acuerdo a técnicas establecidas.

Evidencia:

Producto: Informe "Estructura fuerza de ventas" de la empresa asignada.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

VOCABULARIO CONCEPTOS DE MERCADEO

De acuerdo al contenido relacionado con el *"Vocabulario de administración de ventas"* realizar la siguiente actividad:

1. **Leer detenidamente el contenido en grupos de trabajo.**
2. **Consultar los términos del vocabulario.**
3. **Diseñar historieta que contenga los conceptos asignados.**

Para realizar la historieta debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

Cuándo pensamos en cómo hacer una historieta, lo primero que tenemos que hacer es elaborar un guión que de lugar al cómic. Debemos de seguir los siguientes pasos básicos

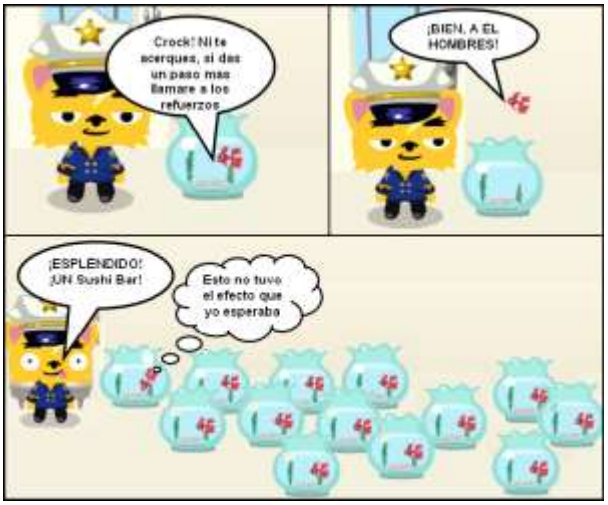
1) La idea: no la plasmamos por escrito necesariamente, es lo que nos imaginamos, el germen de la historia que ideamos en nuestra cabeza. La idea puede partir de un cuento, o una novela, que

queremos pasar a historieta, es decir, no siempre tiene que ser original.

2) La línea argumental. Es un resumen escrito de unas pocas líneas en el que expresamos por orden cronológico lo que va a suceder en la historia. Es, por expresarlo de algún modo, el esqueleto de la historia.

3) Una sinopsis: Un resumen de la historia más elaborada, trabajada a partir de la línea argumental. La sinopsis nos vale como presentación de la historia. En muchas ocasiones el guionista y el dibujante no son la misma persona y si vas a presentar un guión para ser convertido en cómic generalmente esto es lo que vas a mostrar. Si están interesados entonces te pedirán el guión completo.

4) El guión propiamente dicho: en el se desarrolla la historia, se construyen los diálogos que van a aparece en los bocadillos de la historieta. También se dan indicaciones de lo que queremos que expresen los dibujos para ayudar al escritor si es una persona diferente. Sobre todo se darán indicaciones sobre los gestos, si alguno de los personajes realiza alguna acción que no se plasma en las palabras. Por ejemplo : "El niño guarda en su bolsillo el sobre sin que nadie lo vea"



Cómo hacer una historieta: Elaboración de los dibujos

La segunda parte de cómo hacer una historieta es la elaboración de los dibujos en si mismos. Una vez que ya sabemos lo que queremos contar debemos de reflejarlo en nuestros dibujos. Para eso debemos de:

1) Crear los personajes. Si tenemos alguna guía de cómo es físicamente un personaje que nos viene dada en el guión. Debemos de tener en cuenta que hay ciertos estereotipos que nos vienen dados, sobre todo en algunos géneros como los cómics infantiles, que la gente espera encontrar. Por ejemplo el malo y el bueno no solo deben de serlo, también deben de parecerlo.

2) Decidir las escenas conforme al guión: como van a estar situados los personajes, sus expresiones y sus interactuaciones. Quizás al principio incluyas demasiadas viñetas y poco a poco

las tengas que ir seleccionando.

3) Según la estructura que quieras darle a tu cómic todas las viñetas pueden tener el mismo tamaño o puedes dar diferentes tamaños a éstas para resaltar aquello que quieras que sobresalga, bien por su importancia argumental o bien por su importancia estética. Procura que la obra tenga una estética bien definida.

4) Incluye los diálogos mediante bocadillos o globos que contienen el texto.

Las cosas han cambiado mucho a la hora de cómo hacer una historieta. Antes había que realizar los álbumes a mano, con tinta, carboncillo, acuarela o la técnica que cada dibujante prefiriera. Actualmente lo habitual es diseñarlos mediante programas de ordenador muy sofisticados que permiten sacar todo el partido a la creatividad del dibujante y que son mucho más fáciles de editar y de distribuir.

Webgrafía

https://comohacerunensayobien.com/como-hacer-una-historieta/

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, febrero 28 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ Firma del Aprendiz

_____ Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN DIRECCIÓN DE VENTAS.
Código del Programa de Formación: 621111
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2062244

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:

260101026 ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.

Resultado de Aprendizaje:

1. Diseñar programas para la evaluación de vendedores con el apoyo de software aplicando métodos y técnicas de programación que permitan obtener resultados útiles en la retroalimentación y capacitación de la fuerza de ventas. (RAP)

2. Seleccionar la fuerza de vendedores requeridos en la acción de ventas mediante la Aplicación de técnicas y criterios de selección apoyados en herramientas de evaluación de personal para garantizar la fuerza de ventas acorde con la demanda de la empresa. (RAP)

3. Estructurar programas de incentivos para la fuerza de ventas con la aplicación de técnicas de programación en el diseño de estrategias de motivación y comunicación que propicien la productividad y efectividad de la fuerza de ventas según política empresarial. (RAP)

Actividad:

1. Trazar programas para la evaluación de vendedores de acuerdo a técnicas y métodos.
2. Seleccionar la fuerza de vendedores requeridos mediante la aplicación de técnicas.
3. Estructurar programas de incentivos para la fuerza de ventas de acuerdo a técnicas establecidas.

Evidencia:

Producto: Informe "Estructura fuerza de ventas" de la empresa asignada.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

ESTRUCTURA FUERZA DE VENTAS

Para realizar la estructura de la fuerza de ventas es necesario tener en cuenta las siguientes actividades:

1. **Portada**
2. **Introducción**
3. **Antecedentes de la empresa**
    a. Razón social
    b. Logotipo
    c. eslogan
    d. Reseña histórica
    e. Misión
    f. Visión
    g. Portafolio de productos y/o servicios
4. **Estructura organizacional de la empresa (Organigrama).**

5. **Estructurar el departamento de mercadeo y ventas (Organigrama).**
6. **Definición del perfil de los vendedores.**
7. **Reclutamiento y seleccionar la fuerza de vendedores.**
8. **Diseñar programas para la evaluación del vendedor.**
9. **Compensación e incentivos para la fuerza de ventas.**
10. **Conclusión**

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, marzo 25 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ Firma del Aprendiz

_____ Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA
Código del Programa de Formación: 134101
Versión: 1

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2234960

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:

240201529 GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

Resultado de Aprendizaje:

01 integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

02 caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.

03 estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

04 valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

Actividad:

Determinar las características y componentes generales de un mercado teniendo en cuenta los puntos clave y oportunidades para impactar con el lanzamiento de un producto o servicio.

Estructurar la Mipyme propuesta por el equipo de trabajo de acuerdo al problema identificado en el entorno para impactar en el mercado con la propuesta.

Evidencia:

Producto: Propuesta escrita sobre una idea de negocio aplicando las características del Emprendimiento..

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

EMPRENDIMIENTO

De acuerdo al contenido relacionado con el tema de *"Emprendimiento"* realizar siguiente actividad:

1. Investigar sobre el tema.
2. Idear vocabulario y definir sus conceptos.
3. Diseñar historieta.
4. Sustentar en el ambiente de aprendizaje virtual.

Para diseñar la historieta tenga en cuenta los siguientes elementos:

1. Viñeta: Consiste en el cuadro que representa cada instante de la historieta. ...
2. Dibujo: Los dibujos son los encargados de representar la historia. ...
3. Bocadillo: Consiste en el espacio donde se escribe lo que piensan o dicen los personajes.

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, Marzo 15 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor

	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN** **Lista de Chequeo**	**Fecha:** **Septiembre 2019**

INFORMACIÓN GENERAL			
Centro de Formación: Centro de Gestión Administrativa Regional Distrito Capital.			
Programa de formación:	TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA	No de Ficha:	
Actividad correspondiente a la guía de aprendizaje:		2.1	
Competencia asociada:	GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.		
Resultado (s) de aprendizaje a evaluar:	• 24020152501 integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social. • 24020152502 caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social. • 24020152503 estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado. • 24020152504 valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social		
Fecha de aplicación:			
Actividad a evaluar: Determinar las características y componentes generales de un mercado teniendo en cuenta los puntos clave y oportunidades para impactar con el lanzamiento de un producto o servicio. Estructurar la Mipyme propuesta por el equipo de trabajo de acuerdo al problema identificado en el entorno para impactar en el mercado con la propuesta.			
EVIDENCIA: Propuesta escrita sobre una idea de negocio aplicando las características del Emprendimiento.			
Criterios de evaluación			
➢ Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. ➢ Plantea apoyo a Mipyme a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. ➢ Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios ➢ de la gestión empresarial. ➢ Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas de la Mipyme. ➢ Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la Mipyme. ➢ Construye propuestas de apoyo empresariales teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. ➢ Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y			

SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN** **Lista de Chequeo**	**Fecha:** **Septiembre 2019**

dinámicas del sector productivo. ➢ Argumenta el apoyo a la Mipyme conforme con la propuesta y necesidades ➢ del sector productivo.					
Tipo de evidencia:	Desempeño		Producto	X	
Nombre del aprendiz:					

LISTA DE CHEQUEO				
Ítem	Variables/indicadores	Cumple		Observaciones
		Si	No	
1.	Presenta portada de acuerdo con la normativa.			
2.	Elabora una introducción concreta a la idea de negocio o propuesta.			
3.	Identifica claramente el problema.			
4.	Definición y delimitación del problema (objetivo, alcance)			
5.	Concepto de negocio (Producto/servicio) descripción básica, especificaciones, características, aplicación, uso, diseño, empaque.			
6.	Justificación de la idea de negocio.			
7.	Ventaja competitivia y propuesta de valor.			
8.	Perfil de consumidor.			
9.	Análisis de la competencia DOFA.			
10.	Presenta un Proceso Productivo.			
11.	Presenta Requerimientos de recursos.			
12.	Muestra claramente la propuesta de la idea de negocio de la mypime.			
13.	Presenta conclusiones.			

Juicio de valor:	Aprobado		No aprobado	

	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN** **Lista de Chequeo**	**Fecha:** **Septiembre 2019**

_____ _____

Firma del Instructor – Tutor Firma del Aprendiz

CONTROL DEL DOCUMENTO

Elaboró	Cargo - Dependencia	Fecha
Ana Patricia Sepúlveda.	Instructora Centro de Gestión Administrativa – Regional Distrito Capital	Septiembre 10 de 2019
Andrés Paiba R.	Instructor – Centro de Gestión Administrativa - Regional Distrito Capital.	
Jorge Mario Escobar M.	Instructor – Centro de Gestión Administrativa - Regional Distrito Capital.	

CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes al instrumento)

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
Código del Programa de Formación: 621201
Versión: 102

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** 2250075

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:

210601003 INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA.

Resultado de Aprendizaje:

Realizar actividades administrativas, tendientes al desarrollo de los programas de la unidad, aplicando los estándares de calidad y procedimientos establecidos. (RAP 72).

Actividad:

Aplicar los procesos administrativos a la empresa asignada.

Evidencia:

Producto: Informe procesos administrativos empresa asignada.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

PROCESOS ADMINISTRATIVOS

De acuerdo a los conceptos relacionados con el “Proceso Administrativo” realizar las siguientes actividades:

1. Portada
2. Tabla de contenido
3. Introducción
4. Antecedentes de la empresa
5. Aplicabilidad de los “Procesos administrativos”
   a. Planeación
   b. Organización
   c. Dirección
   d. Ejecución
   e. Control
6. Plan de mejoramiento
7. Conclusión

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, Marzo 17 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____ Firma del Aprendiz

_____ Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO

Denominación del Programa de Formación: TÉCNICO ASISTENCIA EN ORGANIZACIÓN DE ARCHIVOS.
Código del Programa de Formación: 134400
Versión: 1

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ **No. De Ficha: 2259469**

Nombre del Instructor: Lindelia Peralta Paula

Competencia:

240201529 GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

Resultado de Aprendizaje:

01 integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
02 caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
03 estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
04 valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

Actividad:

Determinar las características y componentes generales de un mercado teniendo en cuenta los puntos clave y oportunidades para impactar con el lanzamiento de un producto o servicio.

Estructurar la Mipyme propuesta por el equipo de trabajo de acuerdo al problema identificado en el entorno para impactar en el mercado con la propuesta.

Evidencia:

Producto: Propuesta escrita sobre una idea de negocio aplicando las características del Emprendimiento..

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

En el desarrollo de este instrumento se valorarán las evidencias de desempeño y/o producto del proceso, según las técnicas y habilidades desarrolladas durante la formación. Estas evidencias corresponden a las actividades que se describen en la guía de aprendizaje, las cuales fueron socializadas y concertadas con el instructor.

Según sus evidencias presentadas el instructor valorará cada uno de los factores que contiene la siguiente instrumento de evauacion para alcanzar el resultado de aprendizaje.

CUESTIONARIO

CONOCIMIENTO ⬭ PRODUCTO ⬬ DESEMPEÑO ⬭

TALLER DE EMPRENDIMIENTO

Teniendo en cuenrta el concepto de emprendimieto dar respuesta a los siguientes interrogantes:

1. ¿Qué es el liderazgo?
2. ¿Qué es autogestión?
3. ¿Qué es participación?
4. ¿Cuáles son las competencias del emprendedor?
5. ¿Qué es emprendimiento?
6. Mocione y defina las 11 cualidades de un emprendedor
7. ¿Cuáles son los 10 errores que enfrenta un emprendedor?
8. ¿Cuál es la principal motivación que conduce al emprendimiento?
9. ¿Por qué no se logra lo que se sueña?
10. ¿En qué cosiste el proceso emprendedor o teoría del triángulo?

11. ¿Cuáles son los pasos a nivel de pensamiento, que debe tener un emprendedor exitoso?

12. ¿Cuáles son los pasos para estructurar un proyecto de vida, explique?

13. ¿Cuáles son las claves para negociar?

14. ¿Dónde podemos encontrar oportunidades de negocio?

15. Según la revista ser empresario a que se refiere cuando, “Escribe sobre tendencias”

16. Interprete y argumente la siguiente frase “Si piensas que estas vencido lo estas; si piensas que no te a treves, no lo harás; si piensas que te gustaría ganar, pero no puedes, no lo lograras; si piensas que perderás, ya has perdido; porque en el mundo encontraras que el éxito empieza con la voluntad del hombre” Fernando Vigorena Pérez.

17. ¿A qué edad debemos iniciar hacer negocios? Argumente.

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia Quindio, abril 06 de 2021.

Lindelia Peralta Paula

_____
Firma del Aprendiz

_____
Firma del Instructor