

**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**  
**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Apartadó, 23 de Junio de 2020

Señor

**JOSE ROMALDO MOSQUERA GIRALDO**

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404218

Coordinador Académico

COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

Apartadó

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes  
Junio del año 2020

**Referencia:** No CO1.PCCNTR.1404218 del año 2020

DIANA ECHEVERRI GÓMEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 39426845 de Apartadó, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Red de Conocimiento de Comercio y Ventas (Virtual), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, 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 asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES SEIS MIL QUINIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE (\$36.006.539). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS VEINTITRÉS COP (\$3.663.823), correspondiente al mes de marzo de 2020. b) ocho (8) pagos iguales por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO SESENTA Y DOS COP (\$3.790.162) cada uno, correspondientes a los meses de abril a noviembre de 2020. c) Un último pago por valor de DOS MILLONES VEINTIUN MIL CUATROCIENTOS VEINTE COP (\$2.021.420), correspondiente al mes de diciembre de 2020.

**Plazo:** Será hasta el 16 de Diciembre de 2020.

|                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>OBJETO:</b>                                                                                                                                                                             |
| <b>IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (VIRTUAL) EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO</b> |

**CLÁUSULA** (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

| No | Obligaciones                                                                                                                       | Acciones realizadas                                                                          | Evidencias                                                                                                      |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y | Impartir formación profesional integral.<br>Elaboración de Guías en los programas virtuales. | Programas de formación virtual<br>Tecnólogo en Gestión de Mercados (ficha1749834, 2104660,2104661 y Negociación |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                     |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | programas curriculares vigentes.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                          | internacional ficha 1966028 y 2104829)Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones.                                                                                                              |
| 2. | Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.                                                                                                                                                          | Orientar las actividades de E-A-E de conformidad con el proyecto formativo.              | Programas de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (ficha1749834, 2104660,2104661 y Negociación internacional ficha 1966028 y 2104829)Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones. |
| 3. | Reportar oportunamente en el sistema de SofíaPlus todas las actividades y procedimientos de la ejecución de la FPI: Rutas de Aprendizaje, Guías de aprendizaje, Proyecto Formativo, Juicios de Evaluación y demás actividades propias del proceso formativo.                                                                                                                                    | Gestionar la información. Académica y administrativa requerida del proceso de formación. | Plataforma Sofía plus fichas 1749834, 2104660,2104661, 1966028 y 2104829 Centro de calificaciones.                                                                                                                  |
| 4. | Presentar informes mensuales de la ejecución del objeto contractual, reportando además la información académica y administrativa requeridas del proceso de formación.                                                                                                                                                                                                                           | Elaboración y presentación de informe mes de Abril                                       | Informe contractual                                                                                                                                                                                                 |
| 5. | Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendiz vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.                                                                                                                                                                                                                                    | Hacer seguimiento a los informes y bitácoras entregadas                                  | Informes de Gestión académica: Cuenta de cobro mes <b>Junio de 2020</b> , y gestión académica                                                                                                                       |
| 6. | Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices a su cargo.                                                                                                                                                                                                                                                               | Programar frecuentemente comités académicos.                                             | Terriorium – LMS                                                                                                                                                                                                    |
| 7. | Apoyar los procesos de autoevaluación del centro de formación, de acuerdo con lo establecido con el Consejo Nacional de Acreditación - CNA, así como la consolidación de la documentación para radicar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - SACES, los programas que se presenten para Registro Calificado, previa instrucción de la Coordinación Académica. | N/A                                                                                      | N/A                                                                                                                                                                                                                 |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                 |                                                                                                                |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8.  | Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos.                                                                                                                                                                                                                                                                | N/A                                                                             | N/A                                                                                                            |
| 9.  | Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al reconocimiento de aprendizajes previos.                                                                                                                                                                                                                                                                                               | N/A                                                                             | N/A                                                                                                            |
| 10. | Participar en proyectos de investigación aplicada cuando las condiciones del programa de formación lo permitan, haciendo entrega oportuna de los productos de investigación adelantados.                                                                                                                                                                                                                                                          | N/A                                                                             | N/A                                                                                                            |
| 11. | Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito previo para el pago periódico de sus honorarios.                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Pago de seguridad social Mayo 2020.                                             | Soporte planilla de pago 4335148434                                                                            |
| 12. | Durante la ejecución del contrato, el contratista deberá aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia 240201044 "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS", o su norma actualizada 240201056 "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado vigente al presentar su informe de ejecución contractual. | Proceso de certificación realizado durante el mes de octubre de 2017.           | Certificado en Nivel Intermedio.                                                                               |
| 13. | Desarrollar las actividades de formación aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la                                                                                                                                                                                                                                                                  | Aplicar lo que corresponda con relación al entorno virtual de aprendizaje SENA. | LMS - Teritorioum en los programas de formación virtual (fichas 1749834, 2104660, 2104661, 1966028 y 2104829). |

|  |                                                                                                                                                                                           |  |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  | protección de los recursos naturales agua, aire y suelo. Esto, en cumplimiento del artículo 79 C. Nal., Decreto 2981 de 2013 y Resolución SENA 1471 del 2013 y demás normas concordantes. |  |  |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

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 Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe 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.

| ITEM | No DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS |              |
|------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|--------------|
|      |                         |                         | INICIO                    | FINALIZACIÓN |
| 1.   |                         |                         |                           |              |
| 2.   |                         |                         |                           |              |

**Nota 1:** Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el pago de aportes a la salud, pensiones, y ARL No. 4335148434 de la planilla, expedida por el SOI correspondientes al mes de mayo del 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

---

**DIANA ECHEVERRI GÓMEZ**  
**Contratista**  
**C.C. 39.426.845. de Apartadó Antioquia.**

Recibí a satisfacción:

---

**JOSE ROMALDO MOSQUERA GIRALDO**  
**SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404218**  
**Coordinador Académico**

---

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

---

**INSTRUCTOR:** DIANA ECHEVERRI GOMEZ

**CENTRO DE FORMACIÓN:** COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

**FECHA INICIAL:** 01/06/2020 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/06/2020 23:59:59

---

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

---

**FICHA** 2104829 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL  
**DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 DEL SENA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 29,70

---

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 DEL SENA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 34,00

---

#### FICHA 1749834 - GESTIÓN DE MERCADOS DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 DEL SENA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 32,00

---

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 DEL SENA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 30,00

---

### **FICHA** 2104660 - GESTIÓN DE MERCADOS **DE APRENDIZAJE:**

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 DEL SENA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

---

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 26,00

---



---

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 151,70

---

#### EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

| FICHA                      | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|----------------------------|--------------|-------------|--------|-------|
| <b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b> |              |             |        | 0,00  |

---

## ACTIVIDADES ADICIONALES

---

| FECHA INICIAL                  | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|--------------------------------|-------------|-----------|-------|
| TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: |             |           | 0,00  |

---

**INSTRUCTOR:** DIANA ECHEVERRI GOMEZ

**CENTRO DE FORMACIÓN:** COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

- ✓ Diseño Curricular
- ✓ Ejecución de la Formación
- ✓ **Gestión de Ambientes**
- ✓ Gestión de Tiempos
- ✓ LMS
- ✓ Matricula
- ✓ Planeación de la Formación
- ✓ Reportes
- ✓ SGS

### Detalle del Instructor

## Horario

☐ Tiempo Disponible  
☒ Evento Asignado  
☐ Evento Seleccionado

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES | JUEVES | VIERNES | SÁBADO<br>DOMINGO |
|-------|--------|-----------|--------|---------|-------------------|
|-------|--------|-----------|--------|---------|-------------------|

|                                                       |                                                            |                                                            |                                                            |                                                            |                           |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------|
| 01/06/20                                              | 02/06/20                                                   | 03/06/20                                                   | 04/06/20                                                   | 05/06/20                                                   | 06/06/20                  |
| 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 23:59: Disponible |
| 02:00 - 04:00: Disponible                             | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 07/06/20                  |
| 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION   | 04:00 - 06:00: Disponible                                  | 04:00 - 06:00: Disponible                                  | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 00:00 - 23:59: Disponible |
| 08/06/20                                              | 09/06/20                                                   | 10/06/20                                                   | 11/06/20                                                   | 12/06/20                                                   | 13/06/20                  |
| 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 06:00 - 08:00:<br>(2104661)INDUCCION A LA FORMACION        | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 23:59: Disponible |
| 02:00 - 04:00: Disponible                             | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 08:00 - 22:00: Disponible                                  | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 14/06/20                  |
| 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION   | 04:00 - 06:00: Disponible                                  | 22:00 - 23:59:<br>(2104829)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 00:00 - 23:59: Disponible |
| 15/06/20                                              | 16/06/20                                                   | 17/06/20                                                   | 18/06/20                                                   | 19/06/20                                                   | 20/06/20                  |
| 00:00 - 23:59: Disponible                             | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00: Disponible                                  | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 23:59: Disponible |
|                                                       | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 21/06/20                  |
|                                                       | 04:00 - 06:00: Disponible                                  | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 00:00 - 23:59: Disponible |
| 22/06/20                                              | 23/06/20                                                   | 24/06/20                                                   | 25/06/20                                                   | 26/06/20                                                   | 27/06/20                  |
| 00:00 - 23:59: Disponible                             | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00: Disponible                                  | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      | 00:00 - 23:59: Disponible |
|                                                       | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL | 28/06/20                  |
|                                                       | 04:00 - 06:00: Disponible                                  | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 04:00 - 06:00:<br>(2104660)INDUCCION A LA FORMACION        | 00:00 - 23:59: Disponible |
| 29/06/20                                              | 30/06/20                                                   | 01/07/20                                                   | 02/07/20                                                   | 03/07/20                                                   | 04/07/20                  |
| 00:00 - 23:59: Disponible                             | 00:00 - 02:00:<br>(1749834)SEGUIMIENTO ETAPA PRACTICA      |                                                            |                                                            |                                                            |                           |
|                                                       | 02:00 - 04:00:<br>(1966028)ESTABLECER ESTANDARES DEL CANAL |                                                            |                                                            |                                                            | 05/07/20                  |
|                                                       | 04:00 - 06:00: Disponible                                  |                                                            |                                                            |                                                            |                           |

Anterior ◀      Sigulente ▶

**Volver**



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA  
INTEGRADO DE GESTIÓN**  
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a  
Distancia**  
Cronograma-

Versión: 01 Código:  
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y  
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

|                                  |   |                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                   |         |          |                       |
|----------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|-----------------------|
| Fichas:<br>2104660<br>2104661    |   | <b>Resultados de Aprendizaje:</b><br>26010101801 Recolectar y clasificar información con veracidad, fidedignidad de las fuentes, de acuerdo con los parámetros establecidos en la Planeación Estratégica de la organización                                             | Evidencias de Desempeño:<br>AP01-EV01- Foro ¿Descripción del Mercado¿.                            | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|                                  |   | <b>Resultados de Aprendizaje:</b><br>26010101801 Recolectar y clasificar información con veracidad, fidedignidad de las fuentes, de acuerdo con los parámetros establecidos en la Planeación Estratégica de la organización                                             | <b>Evidencias de Conocimiento:</b> AP01-EV02- Cuestionario AP01.<br>¿Caracterización del mercado¿ | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|                                  |   | 26010101601 Diagnosticar el comportamiento del mercado, garantizando la utilización de fuentes confiables y fidedignas de la investigación, según políticas de la empresa.                                                                                              | <b>Evidencias de Producto:</b> AP01-EV03- ¿Proyecto de Investigación de Mercados Parte 1¿.        | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|                                  |   | 24020150101 Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos                                                                                                                                                                   | <b>Evidencias de Producto:</b> AP01-EV04- ¿Inglés- Hoja de Vida¿.                                 | Junio 1 | Junio 30 | Samy Robles           |
|                                  |   | <b>240201500007</b> 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.                       | <b>Evidencias de Producto:</b> AP01-EV05- ¿Diagnóstico riesgos ergonómicos y psicosociales¿       | Junio 1 | Junio 30 | Oscar toro            |
| Ficha:<br>1966028<br>Negociación | . | <b>210101033-01:</b> Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios | Evidencia 1: Ejercicio práctico<br>¿Requisitos comerciales¿                                       | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA  
INTEGRADO DE GESTIÓN**  
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a  
Distancia**  
Cronograma-

Versión: 01 Código:  
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y  
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

|                           |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                       |         |          |                          |
|---------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------|----------|--------------------------|
| <b>Internacio<br/>nal</b> |  | portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                       |         |          |                          |
|                           |  | <b>210101016-01:</b> Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa. | Evidencia 2: Actividad Interactiva<br>¿INCOTERMS¿                     | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri<br>Gómez |
|                           |  | 210101016-01: Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.        | Evidencia 3: Taller ¿El mejor<br>INCOTERM¿.                           | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri<br>Gómez |
|                           |  | <b>210101016-02:</b> Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.                                                                                                                 | Evidencia 4: Historieta<br>¿Documento correcto, momento<br>oportuno¿. | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri<br>Gómez |
|                           |  | <b>210101026-04:</b> Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los                                                                                                                                                                                                                                                                      | Evidencia<br>5: Podcast ¿Transporte y<br>seguros¿                     | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri<br>Gómez |



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA  
INTEGRADO DE GESTIÓN**  
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a  
Distancia**  
Cronograma-

Versión: 01 Código:  
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y  
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

|                                                             |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                       |         |          |                       |
|-------------------------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|-----------------------|
|                                                             |  | incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                       |         |          |                       |
|                                                             |  | <b>210101026-04:</b> Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización. | Evidencia 6: Simulador de costos DFI.                                                                                                                                                 | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
| <b>Ficha:<br/>2104829<br/>Negociación<br/>Internacional</b> |  | 260101011-01: Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa.                                                                                                                                         | Evidencia 2: Foro ¿Oportunidades de exportación?<br><br>Evidencia 4: Evaluación ¿Sectores económicos?                                                                                 | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|                                                             |  | 260101011-02: Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con al uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa.                                                                                               | Evidencia 9: Estudio de caso ¿Riesgos en la negociación internacional?<br><br>Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA  
INTEGRADO DE GESTIÓN**  
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a  
Distancia**  
Cronograma-

Versión: 01 Código:  
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y  
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                      |         |          |                       |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|-----------------------|
|  |  | 260101011-04: Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización. | Evidencia 10: Informe “Método de selección de ideas<br><br>Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA.                                                                    | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|  |  | 210101008-02: Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.                                                                                                                                                                               | Evidencia 14: Ejercicio práctico Comportamiento del mercado de capitales.                                                                                                            | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|  |  | 240201500-04: Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Evidencia 3:</b> Taller ¿Análisis DOFA?<br><br><b>Evidencia 6:</b> Ejercicio práctico ¿Piensa positivo?<br><br><b>Evidencia 13:</b> La DOFA en mi proyecto de vida                | Junio 1 | Junio 30 | Erika Osorio          |
|  |  | 240201501-01: Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Evidencia 1:</b> Summary ¿Approach to diagnostics of marketing complex of industrial Enterprise?<br><br><b>Evidencia 5:</b> Estudio de caso ¿La importancia de aprender un idioma | Junio 1 | Junio 30 | Samy Robles           |



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA  
INTEGRADO DE GESTIÓN**  
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a  
Distancia**  
Cronograma-

Versión: 01 Código:  
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y  
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

|                                         |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                |         |          |                       |
|-----------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|-----------------------|
|                                         |                                       | 240201501-02: Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico                                                                                                                                                     | <b>Evidencia 8:</b> Evaluación ¿Yes/No questions and Wh- questions?<br><b>Evidencia 12:</b> Sesión virtual ¿My CV?                                                                                                                                             | Junio 1 | Junio 30 | Samy Robles           |
| <b>Etapas Prácticas fichas: 1749834</b> | <b>Seguimiento a etapa productiva</b> | <b>Resultados de Aprendizaje:</b><br>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 metodologías de autogestión | <b>Evidencia de Desempeño:</b><br>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 metodologías de autogestión. | Junio 1 | Junio 30 | Diana Echeverri Gómez |
|                                         |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                |         |          |                       |