

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

**PROPUESTA DIDÁCTICA MEDIA TECNICA INSTITUTO TECNICO PATIOS
CENTRO 2 DOBLE TITULACIÓN SENA – MEN COMO ANEXO AL PEI 2022**



**INSTITUTO TÉCNICO PATIO S CENTRO N° 2
LOS PATIOS**

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

IDENTIFICACION INSTITUCIONAL

FICHA TECNICA DEL INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

NIT: 900027336-1
Código del DANE: 254874000568
Razón Social: INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO 2
Resolución de aprobación: N. Resolución No. 004039 del 29 de diciembre de 2020
Representante legal: REINEL ROBAYO GONZALEZ
Dirección: Avenida 4 N° 27- 28 Barrio Patio Centro
Teléfono: 607-5806648
Correo Electrónico: iepatiosdos@gmail.com
Página Web Colegio: webcolegiospatioscentrodos



Tabla de contenido

1. DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA	4
2. JUSTIFICACIÓN.....	4
3. OBJETIVOS	5
3.1 OBJETIVO GENERAL	5
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	5
4. Requerimientos Administrativos para el Programa.....	6
4.1 Dotación mínima de ambientes de aprendizaje	6
4.2. Recurso o talento humano para el desarrollo del programa.....	6
5. ESTRUCTURA DIDÁCTICA DE FORMACIÓN.....	7
5.1 Plan de asignaturas de área	7
5.1.1 PLAN DE AREA DECIMO.....	7
5.1.2 PLAN DE AREA ONCE	19
5.2 Ejes integradores y transversalidad	23
5.2.1 EJES INTEGRADORES Y TRANSVERSALIDAD	24
5.2.2 COMPETENCIAS TRASVERSALES GRADOS 10º Y 11º	26
5.3 Estrategia metodológica	28
5.3.1 ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS DEL SENA:.....	29
6. PROCESOS DE EVALUACION DE ESTUDIANTES	33
6.1 RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE	33
6.1.1 COMPETENCIAS LABORALES GENERALES.....	33
6.1.2 COMPETENCIAS LABORALES ESPECÍFICAS.....	34
6.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN	37
6.2.1 . HACIA UNA EVALUACIÓN INCLUSIVA	37
6.2 CRITERIOS DE PROMOCION	40
6.4 PROCESOS DE SEGUIMIENTO A LAS DIFICULTADES DE APRENDIZAJE	43
6.4.1 Plan de control de calidad para el mejoramiento académico	44
7. RUTA METODOLÓGICA DE LAS PRÁCTICAS	46
7.1 Proyectos pedagógicos productivos y de emprendimiento.....	46
7.2 Procesos y Estrategias metodológicas.	46
7.3 PLAN OPERATIVO DE ACCIÓN - POA.....	47

1. DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA

El programa se denomina TÉCNICO EN ASESORIA COMERCIAL, del Servicio Nacional de Aprendizaje- SENA

CÓDIGO: 631101

NIVEL DE FORMACIÓN: TÉCNICO

2. JUSTIFICACIÓN

Actualmente, la Cámara de Comercio de Cúcuta reporta 51.464 empresas vigentes, donde la mayoría de sus empresas se concentran en el área metropolitana. Cúcuta agrupa la mayoría de las empresas, seguido por Villa del Rosario y Los Patios. En promedio por cada 20 personas existe una empresa. Al analizar el comportamiento del tipo de empresas que se han creado en los últimos años se evidencia que la mayoría son del sector terciario es decir de servicios, predomina principalmente las tiendas, supermercados y abastos, así como las empresas de confección de prendas de vestir.

El aumento de la renta y servicios finales producidos por la economía y la dotación de recursos técnicos, cada vez más acelerada de la producción mundial; han generado una serie de cambios respecto a la comercialización de productos y servicios, no solo en cuanto a conceptualización, sino, en términos de fondo.

Conceptos como la globalización, competitividad, hiperconectividad, diferenciación, etc., han originado la producción a gran escala, representando un abatimiento en los costos para las Mi Pymes.

Es por ello, por lo que, para que la entrega de productos y servicios al consumidor final, sea mayormente efectiva, se hace necesario contar con un cuerpo de ventas tecnificado y profesionalizado, conocedor y dominador de cada uno de los pasos de la ciencia mercadológica de la distribución. Para satisfacer esta necesidad, el SENA, conocedor de los requerimientos de los empresarios; oferta el programa, Técnico en Asesoría comercial, con el que sustituirá al antiguo vendedor empírico, por un asesor comercial con conocimientos técnicos y valores éticos, necesarios para impulsar el comercio al por menor del país y nosotros como Institución educativa continuamos con el programa que reemplazará a ventas

Sin duda, ninguna empresa se sostiene sin la acción de ventas, razón por la cual, el empleo de Vendedores de Ventas no técnicas, es la ocupación más solicitada, dentro de la mesa sectorial, de mercadeo, ostentando el primer lugar en el Top de las diez ocupaciones más demandas, según el nivel de cualificación en Colombia (Observatorio Laboral y Ocupacional - SENA, 2018).

Con lo anterior, se constata que, al contratar las empresas, personal competente en el arte de vender, se obtiene una doble ganancia; ya que cuando el vendedor actualiza en métodos y racionaliza actitudes que provocan la fidelización de clientes en las organizaciones; la producción aumenta sensible y rápidamente, produciendo una integración ética y profesional

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer el programa de técnico en ASESORÍA COMERCIAL contribuyendo con la orientación y mejoramiento de la formación técnica de los estudiantes, cualificar a los jóvenes que ingresen al mundo laboral o educación superior con niveles claros de eficiencia, calidad y pertinencia, para el éxito en su vida futura.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Orientar y apoyar la formación basada en competencias que permitan su desenvolvimiento en el sector productivo.
- Implementar el currículo de exploración vocacional desde la básica secundaria con el propósito de encaminar al estudiante en la elección técnica.
- Reorientar la Institución Educativa hacia la educación técnica para dar respuesta a lo que demanda de ocupaciones del mercado laboral y sectores con mayor participación en la Región.
- Impulsar el desarrollo y proyección de la comunidad educativa hacia la orientación de aprendizaje por proyectos.
- Proponer acciones de mejoramiento permanente en el fortalecimiento de competencias técnicas pertinentes para las exigencias del sector productivo laboral.
- Incursionar a los estudiantes en competencias administrativas, servicio al cliente, protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo, prototipo de negocios, formulación de proyectos, emprendimiento, marketing.
- Formar trabajadores competentes, que estén en capacidad de responder a las demandas de los sectores productivos del país, con calidad, pertinencia, eficiencia y capacidad de adaptación a los cambios e innovaciones de tipo técnico, tecnológico, en el ámbito Nacional.

4. Requerimientos Administrativos para el Programa

4.1 Dotación mínima de ambientes de aprendizaje

4.1.1 Caracterización de ambiente mínimo

Aula convencional con capacidad para 36 personas, dotados de sillas ergonómicas, iluminación apropiada para trabajar de día y de noche. Niveles de temperatura óptima. Ambientes propicios para el manejo de la comunicación asertiva.

4.1.2 Maquinaria y Equipo Especializado

Se requiere de equipos de cómputo, impresora láser a color, video beam, televisor Smart TV con salida HDMI y memoria USB, tablero acrílico y ventilación con aire acondicionado o ventiladores.

4.1.3. Software Especializado

Software especializado en bases de datos y gestión en el punto de venta

4.1.4 Herramientas especializadas

Kit para desarrollar habilidad visual Merchandising – Vitrinismo

4.1.5 Simuladores específicos del entorno

Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal en asesoría comercial y venta de productos.

4.1.6 Muebles colaborativos

Mesas colaborativas

4.1.7 Tecnologías de la información y la comunicación

Conexión a Internet para cada uno de los equipos de cómputo

4.1.8 Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial

Iluminación natural adecuada en caso que se trabaje en el día. Iluminación artificial para trabajo en la tarde o en la noche. Los pasillos

4.2. Recurso o talento humano para el desarrollo del programa

Docentes para el desarrollo de las estrategias de la propuesta. Perfil de docentes.

El instituto Técnico Patios Centro Dos, cuenta con una alta gama de profesionales en educación y en las áreas independientes que permite y garantizar el desarrollo de la especialidad en Asesoría Comercial

Quien posee un alto grado de pertenencia institucional y valores como la responsabilidad, desarrollo profesional, personal, ético, pedagógico y académico. La profesional que va a desarrollar la especialidad es la que a continuación se enuncia con su correspondiente perfil: título profesional universitario en núcleos básicos de conocimiento de: Administración de empresas, contador público.

5. ESTRUCTURA DIDÁCTICA DE FORMACIÓN

La duración estimada del aprendizaje en horas corresponde a 1344 horas en etapa lectiva y 864 en etapa productiva, para un total de 2208.

La etapa productiva se realiza entre los grados décimos y undécimos, distribuidos de la siguiente manera:

MODALIDAD DE E TAPA PRODUCTIVA	INTENSIDAD HORARIA
FERIA EMPRESARIAL GRADO DÉCIMO	124
SERVICIO SOCIAL	80
FERIA EMPRESARIAL GRADO UNDÉCIMO	180
PASANTIA	480
Total Horas	864

5.1 Plan de asignaturas de área

CODIGO	COMPETENCIA	I. HORARIA SENA	I. HORARIO I.E.	GRADO 10				GRADO 11			
				1	2	3	4	1	2	3	4
260101033	PROSPECTAR CLIENTE	192	180	60	60	60					
260101047	VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	288	240			20	80	60	80		
220601501	SEGURIDAD SOCIAL Y SALUD EN EL TRABAJO	48	20	20							
210201501	DERECHOS FUNDAMENTALES	48	20		20						
240201529	EMPRENDIMIENTO	48	20					20			
260101034	MONITORIAR CLIENTE	192	160							80	80
240202501	INGLES TECNICO	192	80	10	10	10	10	10	10	10	10
	TOTAL	1008	720	90	90	90	90	90	90	90	90

5.1.1 PLAN DE AREA GRADO DECIMO

SED E:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	10	PERIODO:	1	I.H.S:	6	DOCEN TE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
ARE A:	ASESORÍA COMERCIAL	FECHA DE INICIO:		FECHA DE FINALIZACION:		UNIDAD DIDÁCTICA :	PROSPECTAR CLIENTES	CONSE CUTIVO:	

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

REFERENTES		COMPETENCIAS		INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS		EJES TRANSVERSALES		COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO		Liderazgo		elabora	MERCADEO: CONCEPTO, OBJETIVOS, BENEFICIOS		•Derechos humanos •Educación Sexual •Educación Ambiental •Salud Pública •Proyecto Lector		Identifico y analizo dilemas de la vida en los que los	Guía, referentes aula virtual video ben
		Meticulosidad		segmentación de	MEZCLA DE MERCADEO: CONCEPTO, VARIABLES				valores de distintas culturas o grupos sociales entran en conflicto y exploro distintas opciones de solución, considerando sus Aspectos positivos y negativos.	
		Planificación y organización		clientes de acuerdo con producto o servicio ofertado						
		Sensibilidad organizacional		recopila información en bases de datos de acuerdo con el método seleccionado	MERCADO: TIPOLOGÍAS, SEGMENTO, NICHOS, POSICIONAMIENTO, MERCADO OBJETIVO Y VARIABLES					
		Sensibilidad interpersonal Sociabilidad.			SEGMENTACIÓN DE MERCADOS: CONCEPTO, TIPOS, CRITERIOS					
		Trabajo en equipo								
PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN		Tolerancia al estrés		elabora	INFORMACIÓN: CONCEPTO, DATOS, TIPOS					
		Escucha		segmentación de	FUENTES DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TIPOS					
		Flexibilidad		clientes de acuerdo con producto o servicio ofertado						
		Integridad Impacto		recopila información en bases de datos de acuerdo con el método seleccionado	MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, INSTRUMENTOS					
SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	DECIMO	PERIODO:	PRIMERO	I.H.S:	2	DOCENTE :	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROSA	
AREA:	ASESORÍA COMERCIAL	FECHA DE INICIO :		FECHA DE FINALIZACIÓN:		UNIDAD DIDÁCTICA:	SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO	CONSECUTIVO:		

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL	Planificación y organización Sensibilidad organizacional Sensibilidad interpersonal Sociabilidad. Trabajo en equipo	contextualiza el entorno ambiental y de la seguridad y salud en el trabajo según la Normatividad vigente.	CONTEXTUALIZACIÓN EN MEDIO AMBIENTE: CONCEPTO, COMPONENTES AMBIENTALES, AIRE, AGUA, SUELO, FLORA Y FAUNA, CARACTERÍSTICAS Y DEFINICIONES. RESIDUOS, VERTIMIENTOS, EMISIONES, VIBRACIONES, OLORES Y TEMPERATURA: CONCEPTOS, CAUSAS Y EFECTOS SOBRE EL MEDIO AMBIENTE, PROBLEMÁTICA AMBIENTAL, MANEJO AMBIENTAL. CONTAMINACIÓN AMBIENTAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CASOS.	• Derechos humanos • Educación Sexual • Educación Ambiental • Salud Pública • Proyecto Lector	Participación y responsabilidad democrática. Análisis críticamente el sentido de las leyes y comprendo la importancia de cumplirlas, así no comparto alguna de ellas	Guía, referentes aula virtual video ben
2. EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	Capacidad crítica Creatividad Comunicación escrita. Tolerancia al estrés	analiza la problemática ambiental, peligros y riesgos de las personas en su desempeño laboral 3 según marco normativo.	CONTEXTUALIZACIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: SEGURIDAD, SALUD, ENFERMEDAD COMÚN, ENFERMEDAD LABORAL ACCIDENTE DE TRABAJO, LUGAR DE TRABAJO. PELIGROS Y RIESGOS DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: CONCEPTO,			

			CARACTERÍSTICAS, CLASES Y EFECTOS.			
3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL	Escucha Flexibilidad Integridad Impacto Liderazgo Meticulosidad Planificación y organización	interpreta los planes y programas de gestión ambiental y de sst según las condiciones de su ambiente laboral. identifica los procedimientos de control operacional, ambiental y de seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con la política de la organización.	PLANES Y PROGRAMAS DE GESTIÓN AMBIENTAL Y DE SST: CONCEPTO, OBJETIVO Y ESTRUCTURA. MANEJO AMBIENTAL: PREVENCIÓN, CONTROL Y MITIGACIÓN. PROCEDIMIENTOS PARA EL MANEJO AMBIENTAL: CARACTERÍSTICAS Y CLASES. CONTROL DE RIESGOS DE SST: FUENTE, MEDIO E INDIVIDUO. PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO SEGURO: DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS Y CLASES. PLANES DE EMERGENCIA: CONCEPTO, ALCANCE, ROLES DE LAS BRIGADAS DE EMERGENCIA. MECANISMOS DE CONTROL EN LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO: ELEMENTOS Y EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL, PROCEDIMIENTOS, SEÑALIZACIÓN, HIGIENE POSTURAL, DEMARCACIÓN, ORDEN Y ASEO			

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

4. REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL	Sensibilidad organizacional Sensibilidad interpersonal Sociabilidad	aplica técnicas y procedimientos de control para el manejo ambiental y prevención de enfermedades laborales y accidentes de trabajo teniendo en cuenta los lineamientos establecidos por la organización	PROCEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO A LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST: CONCEPTO, ALCANCE Y RESPONSABILIDADES. LISTAS DE CHEQUEO: CONCEPTO, OBJETIVO Y ESTRUCTURA. ACTOS Y CONDICIONES INSEGURAS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y REPORTE. PERMISOS DE TRABAJO EN EL CONTEXTO AMBIENTAL Y DE SST: CONCEPTO, OBJETIVO Y ESTRUCTURA.			
--	---	--	--	--	--	--

SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	DECIMO	PERIODO:	SEGUNDO	I.H.S:	6	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
AREA:	ASESORIA COMERCIAL	FECHA DE INICIO:		FECHA DE FINALIZACION:		UNIDAD DIDACTICA:	PROSPECTAR CLIENTES	CONSECUTIVO:	

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	Análisis de problemas Análisis numérico Atención al cliente Control Capacidad crítica Creatividad	identifica prospectos de clientes según criterios de segmentación selecciona clientes de la organización teniendo en cuenta	Bases de datos: concepto, tipos, manejo de bases de datos Tabulación de información: concepto clientes: concepto, tipología, características, perfiles clientes potenciales: concepto, clasificación	•Derechos humanos •Educación Sexual •Educación Ambiental •Salud Pública •Proyecto Lector	Identifico y analizo dilemas de la vida en los que los valores de distintas culturas o grupos sociales entran en conflicto y exploro distintas	Guía, referentes aula virtual video ben

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

	Comunicación escrita.	herramientas de análisis	Prospección: concepto, métodos, técnicas análisis de datos: concepto, criterios variables de información: concepto, tipos		Opciones de solución, considerando sus Aspectos positivos y negativos.				
SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	DECIMO	PERIODO:	SEGUNDO	I.H.S:	2	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
AREA:	ASESORIA COMERCIAL	FECHA DE INICIO:		FECHA DE FINALIZACIÓN:		UNIDAD DIDÁCTICA:	DERECHOS FUNDAMEN.	CONSECUTIVO:	

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
1. VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES DEL TRABAJO	Integridad Impacto Liderazgo Meticulosidad Planificación y organización	compara las condiciones del trabajo, en el devenir histórico de la humanidad de acuerdo con los derechos humanos y fundamentales del trabajo. argumenta los momentos relevantes del devenir histórico de los derechos humanos y fundamentales del trabajo en la línea del tiempo.	Persona sociedad y trabajo dignidad humana, democracia, el trabajo, justicia y paz. Desarrollo humano integral. diversidad cultural fenomenología del mundo del trabajo 2. leyes fundamentales y mandatos legales Política. Derechos humanos y constitución política de Colombia. Principios y derechos de la OIT: declaración de la o.i.t. Derecho a la vida. Derechos políticos y	• Derechos humanos • Educación Sexual • Educación Ambiental • Salud Pública • Proyecto Lector	Convivencia y paz Argumento y debate sobre dilemas de la vida en los que entran en conflicto el bien general y el bien Particular, reconociendo los mejores argumentos, así sean distintos a los míos.	Guía, referentes aula virtual video ben

			civiles. trabajo digno y decente: definición, análisis del trabajo forzoso u obligatorio			
2. PRACTICAR LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO DE ACUERDO CON LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES	Planificación y organización Sensibilidad organizacional Sensibilidad interpersonal Sociabilidad. Trabajo en equipo	Analiza de manera autónoma situaciones que repercuten en el desarrollo de los procesos sociales desarrollando habilidades de comunicación según técnicas y protocolos. Selecciona los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral aplicando la normativa. Elabora documentos relacionados con las obligaciones económicas, sociales, bienestar derivadas de las acciones laborales de acuerdo con la normativa. Evalúa los resultados de la aplicación de los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral acorde con la normativa.	3. Derechos del trabajo y ciudadanía laboral derechos del trabajo y su impacto en el desarrollo de la sociedad, dialogo social, persona sujeta de derechos y deberes en el contexto de los derechos humanos Derechos individuales y colectivos del trabajo: características y campos para el desarrollo del derecho individual y colectivo en el mundo del trabajo mecanismos de protección de los derechos del trabajo. Trabajo decente: integración de políticas Igualdad de género: equidad y balance de género, trabajo forzado y trabajo infantil enfoque diferencial, valor ciudadano para la inclusión social, discriminación laboral en casos de enfermedades terminales, resolución pacífica de los conflictos;			

			negociación colectiva y huelga Derechos para la sostenibilidad empresarial: eficiencia, eficacia, efectividad.			
3. RECONOCER EL TRABAJO COMO UNO DE LOS ELEMENTOS PRIMORDIALES PARA LA MOVILIDAD SOCIAL Y TRANSFORMACIÓN VITAL	Comunicación escrita. Tolerancia al estrés Escucha Flexibilidad Integridad Impacto	Propone estrategias de solución de conflictos y negociación de acuerdo con la normativa. Justifica la importancia de los derechos de los pueblos y de la solidaridad en el ejercicio de La ciudadanía laboral de acuerdo con la normativa.	4. Ejercicio de los derechos del trabajo. Aplicación de los mecanismos de protección de los derechos del trabajo caja de herramientas laborales: salario, prestaciones sociales, seguridad social y contratación. Sociedad del ocio: recreación, deporte, arte cultura, vida familiar. Derechos y libertades ciudadanas. 5. derecho a la asociación, normatividad nacional e internacional. Valores democráticos sobre el sindicalismo. Normatividad nacional e internacional Asociaciones sindicales, libertad sindical y derechos asociados. libertad de asociación y libertad de asociación y sindical Derecho de negociación colectiva;			

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

			agentes, reconocimiento de la asociación para resolver problemas			
4. PARTICIPAR EN ACCIONES SOLIDARIAS ORIENTADAS AL EJERCICIO DE LOS DERECHOS HUMANOS, DE LOS PUEBLOS Y DE LA NATURALEZA	Planificación y organización Sensibilidad organizacion al Sensibilidad interpersonal	relaciona, de los derechos de los pueblos y de la solidaridad, la autodetermina ción de los pueblos, el desarrollo sostenible, la seguridad alimentaria, el derecho al uso de la ciencia y la tecnología y la paz en función de los indicadores de desarrollo humano. Propone acciones de defensa relacionadas con la autodetermina ción de los pueblos, el desarrollo sostenible, la seguridad alimentaria, el derecho al uso de la ciencia y la tecnología y la paz en función de los indicadores del desarrollo humano	6. Derechos de solidaridad o de los pueblos Relación entre el ser humano, la naturaleza y el planeta. Autodetermina ción de los pueblos y desarrollo sostenible y seguridad alimentaria. Estrategias de desarrollo e impacto ambiental en Colombia. Postconflicto y paz Apropiación del avance y uso de la ciencia y la tecnología. El desarrollo que permita una vida digna Identidad nacional y cultural.			

SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	10	PERIODO:	3	I.H.S:	6	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
AREA:	ASESORIA COMERCIAL	FECHA DE INICIO :		FECHA DE FINALIZACION:		UNIDAD DIDÁCTICA:	PROSPECTAR CLIENTES	CONSECUATIVO:	

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

REFERENTES		COMPETENCIAS		INDICADORES DE DESEMPEÑO		CONTENIDOS PROGRAMATICOS		EJES TRANSVERSALES		COMPETENCIAS CIUDADANAS		MATERIALES EDUCATIVOS	
2. PROSPECTAR CLIENTES POTENCIAL SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN		Análisis de problemas		Evalúa el proceso de prospección de clientes de acuerdo con técnicas de evaluación y propone acciones de mejora de prospección de clientes de acuerdo con objetivos organizacionales		Procesamiento de la información: concepto y tipos informe, gráficos Análisis de la información, elaboración de documentos: concepto, técnicas de evaluación, Instrumentos de evaluación:		• Derechos humanos • Educación Sexual • Educación Ambiental • Salud Pública • Proyecto Lector		Valoró positivamente las normas constitucionales que hacen posible la preservación de las diferencias Culturales y políticas, y que regulan nuestra convivencia.		Guía, referentes aula virtual video ben	
		Análisis numérico											
		Atención al cliente											
SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	10	PERIODO :	3	I.H.S:	2	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ/ALICIA ROA				
AREA:	ASESORÍA COMERCIAL	FECHA DE INICIO :		FECHA DE FINALIZACIÓN:		UNIDAD DIDÁCTICA:	COMERCIALIZA. DE PTO Y SERV.	CONSECUTIVO:					

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS			
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO	Control Capacidad crítica Creatividad Comunicación escrita. Tolerancia al estrés Escucha Flexibilidad	Determina las necesidades y deseos del cliente según segmento de mercado Reconoce los productos y servicios a partir del portafolio comercial	PRODUCTO: CONCEPTO, ATRIBUTOS, CLASIFICACIÓN , FUNCIONES, BENEFICIOS, CARACTERÍSTICAS, REFERENCIAS Y TIPOS	• Derechos humanos • Educación Sexual • Educación Ambiental • Salud Pública • Proyecto Lector	Analizo críticamente el sentido de las leyes y comprendo la importancia de cumplirlas, así no comparta alguna de ellas	Guía, referentes aula virtual video ben			
SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	DECIMO	PERIODO:	4	I.H.S:	8	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
AREA:	ASESORÍA COMERCIAL	FECHA DE INICIO:		FECHA DE FINALIZACIÓN:		UNIDAD DIDÁCTICA:	COMERCIALIZA. DE PTO Y SERV.	CONSECUTIVO:	

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
1. ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO	Control Capacidad crítica Creatividad Comunicación escrita. Tolerancia al estrés Escucha Flexibilidad	Utiliza herramientas ofimáticas para la elaboración de la propuesta comercial según requerimientos de la organización	Empaque: concepto, tipos, funciones y usos Envase: concepto, tipos, funciones y usos Embalaje: concepto, tipos, funciones y usos Surtido: concepto, dimensiones, niveles, estructura, usos y beneficios Ciclo de vida: concepto, estrategias Servicio: concepto, clases y características Necesidades: concepto, escala Portafolio: concepto, elementos y características Propuesta comercial: concepto y elementos Negociación: concepto, tipos, características y aplicabilidad Herramientas informáticas: concepto, tipos y manejo	• Derechos humanos • Educación Sexual • Educación Ambiental • Salud Pública • Proyecto Lector	Convivencia y paz Conozco las instancias y sé usar los mecanismos jurídicos ordinarios y alternativos para la resolución pacífica de conflictos: justicia ordinaria, jueces de paz, centros de conciliación, comisarías de familia; negociación, Mediación, arbitramento	Guía, referentes aula virtual video ben

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	DECIMO	PERIODO:	TERCER	I.H.S:	8	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
AREA:	ASESORIA COMERCIAL	FECHA DE INICIO :		FECHA DE FINALIZACION:		UNIDAD DIDACTICA:	MONITOREAR AL CLIENTE	CONSECUTIVO:	

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO	Planificación y organización Sensibilidad organizacional Sensibilidad interpersonal Sociabilidad. Trabajo en equipo	ATIENDE LAS SOLICITUDES DE LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE SERVICIO MANEJA RESPUESTA A CLIENTES SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN PRESENTA INFORME DE TRAZABILIDAD DE SERVICIO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	ATENCIÓN AL CLIENTE: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y FINALIDAD RELACIONES CON CLIENTES: CONCEPTO, FINALIDAD SATISFACCIÓN AL CLIENTE: CONCEPTO FIDELIZACIÓN AL CLIENTE: CONCEPTO HALLAZGOS: CONCEPTO CICLO DE SERVICIO: CONCEPTO, ETAPAS	- Derechos humanos - Educación Sexual - Educación Ambiental - Salud Pública - Proyecto Lector	Convivencia y paz Comprender la importancia de la defensa del medio ambiente, tanto en el nivel local como global, y participo en iniciativas a su favor	Guía, referentes aula virtual video ben

SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	10	PERIODO:	4	I.H.S:	8	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ /ALICIA ROA
AREA:	ASESORIA COMERCIAL	FECHA DE INICIO :		FECHA DE FINALIZACION:		UNIDAD DIDACTICA:	MONITOREAR AL CLIENTE	CONSECUTIVO:	

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA	Planificación y organización	ELABORA INFORME POSVENTA CON BASE EN LA EXPERIENCIA	TRIÁNGULO DE SERVICIO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS	- Derechos humanos - Educación Sexual - Educación Ambiental	Identifico y analizo dilemas de la vida en los que los	Guía, referentes aula virtual video ben

A DE SERVICIO	Sensibilidad organizacional Sensibilidad interpersonal Sociabilidad. Trabajo en equipo	CIA CON EL CLIENTE	CAS, ESTRUCTURA MOMENTOS DE VERDAD: CONCEPTO, CARACTERÍSTI CAS TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTA S Y CANALES	• Salud Pública • Proyecto Lector	Valores de distintas culturas o grupos sociales entran en conflicto y exploro distintas Opciones de solución, considerando sus Aspectos positivos y negativos.	
EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACI ÓN	Sensibilidad organizacional Sensibilidad interpersonal Sociabilidad. Trabajo en equipo	PROPONE ACCIONES DE MEJORA DEL SERVICIO SEGÚN MOMENTO S DE VERDAD CRÍTICOS	POSTVENTA: CONCEPTO, ETAPAS, ELEMENTOS, PROCESO Y PROCEDIMIENT O HERRAMIENTA S POSVENTA: CONCEPTO, TIPOS ACCIONES MEJORA: CONCEPTO, UTILIDAD			

5.1.2 PLAN DE AREA GRADO ONCE

SED E:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	1 1	PERIODO:	PRIMERO	I.H.S:	6	DOCENTE:	IBETH SANCHEZ
AREA:	ASESORÍA COMERCIAL	FECHA DE INICIO:		FECHA DE FINALIZACIÓN:		UNIDAD DIDÁCTICA:	COMERCIALIZA. DE PTO Y SERV.	CONSECUTIVO:	

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL	Control Capacidad crítica Creatividad	APLICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA	COMUNICACIÓN: CONCEPTO, TIPOS Y ELEMENTOS	Derechos humanos Educación sexual Educación ambiental	Análisis críticamente la situación de los derechos humanos en	Guía, referentes aula virtual

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO	Comunicación escrita. Tolerancia al estrés Escucha Flexibilidad	EL PRODUCTO OFERTADO	HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN: CONCEPTO, TIPOS Y USO DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO O SERVICIO: CONCEPTO Y TIPOS EXHIBICIÓN: CONCEPTO, TIPOS, FORMAS, NIVELES, ZONAS, TÉCNICAS MATERIAL POP: CONCEPTO, TIPOS	Salud Pública Proyecto Lector	Colombia y en el mundo y propongo Alternativas para su promoción y defensa	video ben
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	Integridad Impacto Liderazgo Meticulosidad Planificación y organización	DEMUESTRA FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIOS PARA LA VENTA SEGÚN NECESIDADES DEL CLIENTE VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN	MERCHANDISING: CONCEPTO, TIPOS, BENEFICIOS ESTRATEGIAS DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS ARGUMENTO DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS Y TÉCNICAS VENTA: CONCEPTO, TIPOS, FASES CIERRE VENTA: CONCEPTO, TÉCNICAS			

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

SED E:	PATIOS CENTR O No2	GRADO:	11	PERIODO:	PRIME RO	I.H.S:	2	DOCENTE:	IBETH SANC HEZ
ARE A:	ASESO RÍA COMER CIAL	FECH A DE INICI O:		FECHA DE FINALIZA CION:		UNIDAD DIDÁCT ICA:	EMPREDIM IENTO	CONSECU TIVO:	

REFERENTE S	COMPETEN CIAS	INDICADO RES DE DESEMPE ÑO	CONTENIDO S PROGRAMAT ICOS	EJES TRANSVERS ALES	COMPETEN CIAS CIUDADAN AS	MATERIA LES EDUCATI VOS
1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDED ORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLL O SOCIAL	Sensibilidad organizacion al Sensibilidad interpersonal Sociabilidad. Trabajo en equipo	Aplica acciones de emprendim iento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal	1)Emprendimi ento, concepto, característica s, habilidades, tipos, perfil emprendedor, responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos	- Derechos humanos - Educación Sexual - Educación Ambiental - Salud Pública - Proyecto Lector	Comprendo que, para garantizar la convivencia, el Estado debe contar con el monopolio de la administraci ón De justicia y del uso de la fuerza, y que la sociedad civil debe hacerle seguimiento crítico, para evitar abusos.	Guía, referentes aula virtual video ben
2. CARACTERIZ AR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDA DES Y NECESIDADE S DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	Análisis de problemas Análisis numérico Atención al cliente Control Capacidad crítica	Plantea ideas de negocio a partir de oportunida des y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.	* Ideas y oportunidades de negocio, modelaje de ideas, validación temprana de mercados, innovación, creatividad, proceso creativo. 2)* Ideación, concepto, metodologías, técnicas y herramientas. Problema, conceptos,			

			estructura de problema, alternativas creativas de solución.			
3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO	Capacidad crítica Creatividad Comunicación escrita. Tolerancia al estrés Escucha Flexibilidad	Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	*Empresa, concepto, características, estructura, tipología, áreas funcionales, formalización mercados, concepto, tipos, estructura, características productividad, competitividad. *Estructura operacional, concepto, producto, proceso, infraestructura física, requerimientos técnicos, tecnológicos y humanos * Estructura organizacional, concepto, tipología, estructura orgánica			
4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	Análisis de problemas Análisis numérico Atención al cliente	Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector	Planeación estratégica finanzas, concepto, tipos, estructura básica, tendencia y prospectiva. Gestión empresarial, concepto, habilidades, destrezas, niveles,			

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

			estructura, control y			
--	--	--	--------------------------	--	--	--

SEDE:	PATIOS CENTRO No2	GRADO:	DECIMO	PERIODO :	SEGUNDO	I.H.S:	9	DOCENTE :	IBETH SANCHEZ
AREA:	ASESORIA COMERCIAL	FECHA DE INICIO:		FECHA DE FINALIZACION:		UNIDAD DIDACTICA:	COMERCIALIZA. DE PTO Y SERV.	CONSECUTIVO:	

REFERENTES	COMPETENCIAS	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CONTENIDOS PROGRAMATICOS	EJES TRANSVERSALES	COMPETENCIAS CIUDADANAS	MATERIALES EDUCATIVOS
2. EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	Comunicación escrita. Tolerancia al estrés Escucha Flexibilidad Integridad Impacto	Interactúa con el cliente teniendo en cuenta protocolo de servicio	Objeciones: concepto, tipos y técnicas Condiciones comerciales: concepto, tipos Documentos comerciales: concepto, clases, elementos y diligenciamiento transacciones comerciales: concepto, clases, soportes, proceso, elementos y formas de pago	• Derechos humanos • Educación Sexual • Educación Ambiental • Salud Pública • Proyecto Lector	Participación y responsabilidad. democrática. Comprendo que en un Estado de Derecho las personas podemos participar en la creación o transformación de las leyes y que éstas se aplican a todos y todas por igual	Guía, referentes aula virtual video ben

5.2 Ejes integradores y transversalidad

Como el Proyecto Educativo Institucional propende por una formación integral, a través de todas las áreas y proyectos transversales se ofrece elementos para la orientación vocacional ayudando a descubrir a los y las estudiantes, sus

capacidades, cualidades, actitudes y aptitudes para enfrentar el mundo laboral por medio de la selección de una formación técnica que responda a sus inclinaciones.

Este proceso se hace desde los primeros años de formación preescolar con la presentación de las diferentes profesiones, con el desarrollo de una conciencia del mejoramiento del ambiente, a través de los proyectos transversales, PRAE, Programa de Educación para la Sexualidad y Construcción de Ciudadanía,

Además, se les aplica a los y las jóvenes encuestas de orientación vocacional y profesional orientada por los docentes y se realiza la Feria de las Carreras, donde se abre un espacio a las visitas de las universidades o instituciones de educación superior para la exposición de las diferentes carreras que ofrecen.

En el área de Ética, se manejan conceptos de ética profesional, proporcionando elementos que el/la estudiante debe manejar dentro de su desempeño laboral y el conocimiento legal vigente que aporte al desarrollo de las competencias.

5.2.1 EJES INTEGRADORES Y TRANSVERSALIDAD

260101033	PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS. (190 HORAS)				
CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	MATEMATICAS	CIENCIAS NATURALES	CIENCIAS SOCIALES	LENGUA CASTELLANA	TECNOLOGIA
MERCADEO	Regresión lineal	Comercio	Medio de comunicación	Medio de comunicación Informes	Avances tecnológicos
SEGMENTACIÓN DE MERCADOS:	Conjuntos	Posición geográfica Historia Clases sociales Economía	Reinos y clasificación Taxonómica	Análisis de textos	Aplicaciones con excel
DATOS	Estadísticos	Variables	Informes	Medio de comunicación Informes	Bases de datos
CLIENTES	Elementos	Población	Sociedad	Medio de comunicación Informes	Usuario
Elementos de la prospectiva	Estadística	Tecnología y sociedad	Presupuesto Nacional	Interpretación y análisis de textos en diferentes contextos	Hoja de cálculo

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

260101034	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO. (190 HORAS)				
CONOCIMIEN TOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	MATEMAT ICAS	CIENCIAS NATURALES	CIENCIAS SOCIALES	LENGUA CASTELLANA	TECNOLOGIA
CLIENTE	Estadístic a y análisis de datos	Individuo	Oferta y la demanda en la economía del país	Interpretación de textos en diferentes contextos	Manejo de las TIC
Producto	Construcc ión de figuras geométric as	Relaciones Intraespecífic a e interespecífic a	Economía de mercado; economía tradicional	Proyección de ensayos y argumentación de ideas	Manejo de las TIC
VENTAS	Pronóstic os	Economía	Relaciones intra específica e inter específica	Medio de comunicación Análisis de textos	Base de datos
comportamient o del consumidor	Estadístic a	Condiciones del medio ambiente	Inflación y modelos económicos	Análisis de textos en diferentes contextos	Hojas de calculo

260101034	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES. (280 HORAS)				
CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	MATEMATICAS	CIENCIAS NATURALES	CIENCIAS SOCIALES	LENGUA CASTELLANA	TECNOLOGIA
DOCUMENTOS COMERCIALES:	Propiedades de los números naturales, enteros, racionales, reales	El entorno	Producción y distribución de bienes y servicios	Interpretación de textos y capacidad argumentativa	Utilización de las TIC para mejorar la productividad, eficiencia, calidad y la gestión
La compra y la venta	Análisis estadístico	Condiciones del medio ambiente	El dinero	Interpretación y análisis de textos en diferentes contextos	Hoja de cálculo
Negociación	Propiedades de los números naturales, enteros, racionales, reales	El entorno		Expresión de respeto por la diversidad cultural y social del mundo contemporáneo, en las situaciones comunicativas en las que intervengan	

5.2.2 COMPETENCIAS TRASVERSALES GRADOS 10º Y 11º

	ASESORIA COMERCIAL
	• Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social. (Ciencias naturales: Física) • Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente. (Protección para la salud y el medio ambiente)

COMPETENCIAS TRANSVERSALES O CLAVES	• Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo. (Comunicación) • Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. (Derechos fundamentales del Trabajo). • Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. (Ética para la construcción de una cultura de paz). • Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales. (Actividad física y hábitos de vida saludable) • Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. (Cultura emprendedora y empresarial) • Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas. (Bilingüismo) • Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales. (Matemáticas) • Resultado de Aprendizaje de la Inducción. (Inducción) • Resultado de Aprendizaje etapa práctica. •
COMPETENCIAS TÉCNICAS	1. Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento. (Verificación de la experiencia de servicio al cliente) • Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio 144h • Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización 48h 2. Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas. (Determinación de clientes potenciales) • Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmentos de mercado 48h. • Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización 144h 3. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

	• Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado • objetivo. 144h. • Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización. 144h
--	---

5.3 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: El instructor, Tutor, el entorno, las TIC Y el trabajo colaborativo.

De esta forma, se hace necesario comprender que, en los procesos académicos desarrollados en las instituciones educativas, aunque prevalezca o se haga más evidente un modelo pedagógico determinado, siempre se hace uso de otros modelos que permitan y/o facilitan alcanzar los aprendizajes. Esto, teniendo en cuenta que no todos los estudiantes aprenden de la misma forma, y por tanto, es importante ser flexibles y tomar los aportes de aquellos modelos que faciliten los procesos de enseñanza aprendizaje.



Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, veremos que el enfoque metodológico del Instituto Técnico Patios Centro Dos presenta una Tendencia Humanística, que centra el aprendizaje en el estudiante y donde el docente se convierte en un facilitador que promueve las capacidades y potencialidades de los alumnos fomentando el autoaprendizaje y la creatividad. Esto es importante, ya que el mundo está en constante cambio y cada día se observan diferentes avances a niveles sociales y tecnológicos, haciendo que la educación les brinde las herramientas necesarias a los niños, niñas y jóvenes para que se puedan desenvolver de una mejor manera en sus realidades inmediatas.

5.3.1 ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS DEL SENA:

Es la combinación de métodos utilizados por los instructores y aprendices para facilitar el aprendizaje y tener resultado en el diseño curricular.

- **ETAPA LECTIVA:** Periodo de tiempo en el cual el alumno recibe la formación integral en las aulas que facilitan el logro de resultados de aprendizaje. este periodo es determinado dependiendo del programa de formación.
- **ETAPA PRODUCTIVA:** periodo de tiempo en el cual el alumno aplica los conocimientos, habilidades, destrezas desarrolladas en la etapa lectiva. En esta fase la empresa es participe de la acción formativa del alumno, esta etapa permite recoger auditoria del desempeño del alumno en situaciones reales de trabajo.
- **EVALUACIÓN DE APRENDIZAJE:** Conjunto de juicios emitidos con base en los resultados de aprendizaje y criterios de valoración sobre los logros de alumno y los conocimientos, habilidades, pensamientos y el desarrollo de actitudes.

- **EVIDENCIA DE APRENDIZAJE:** Pruebas manifestadas de aprendizajes recogidas en el proceso de formación; son recolectadas por el instructor utilizando métodos o técnicas de evaluación seleccionadas según sean sus evidencias de conocimiento para que permita un posterior desempeño laboral y social.
- **EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO:** manifestación ciertas y claras sobre el aprendizaje del aprendiz relacionadas con el saber, el comprender, el hacer, esto incluye el conocimiento de hechos y de los principios y la manera de aplicar los conocimientos en situaciones nuevas.
- **EVIDENCIAS DE PRODUCTO:** resultado que se tiene en el desarrollo de una actividad realizada por el aprendiz en una formación.

5.3.2 MODELO

PEDAGÓGICO:

DEFINICIÓN DEL MODELO PEDAGÓGICO

Es un sistema complejo que fundamenta la relación pedagógica entre el maestro, el saber, el estudiante y el entorno; que permite establecer principios, características y niveles de comprensión y jerarquización del proceso enseñanza – aprendizaje
“Un modelo pedagógico, es una forma particular de describir, organizar e interrelacionar los criterios pedagógicos identificados o enmarcados en una teoría o práctica educativa, respondiendo a ¿qué se debe enseñar?, ¿a quienes?, ¿con qué procedimientos?, ¿a qué hora (s)? y ¿bajo qué reglamento disciplinario?

IMPORTANCIA DEL MODELO PEDAGÓGICO

Es una ruta que articula los procesos de formación y aprendizaje que se dan en la institución, es una guía para la dinamización y operacionalización del currículo, ya que de este parte la interpretación y realización de los lineamientos para la enseñanza el aprendizaje y la evaluación

PRINCIPIOS

El ser humano como principio rector: un ser que conoce, un ser que aprende, un ser que se relaciona, un ser que construye y un ser que es ético y moral.

Formación basada en valores cristianos: esperanza, responsabilidad, espiritualidad y solidaridad.

Desarrollo de competencias.

El estudiante como sujeto activo y participativo de los procesos de aprendizaje que le permita la adquisición de los saberes: aprender a ser, aprender a aprender, aprender a estar, aprender a tener y aprender a emprender.

El docente como facilitador y orientador de los procesos de enseñanza- aprendizaje.

La gestión administrativa participe y promotora del mejoramiento continuo en la institución.

2.4.1. Cognitivo: Se centra en los procesos, esquemas y estructuras mentales del estudiante, lo mismo que en sus capacidades e intereses para avanzar en el conocimiento hacia estructuras más complejas, construyendo su propio aprendizaje, que debe ser secuencial en los saberes necesarios para los diferentes niveles de formación por la normatividad emanada del MEN, plasmada en los estándares y los lineamientos curriculares, por el enfoque de las evaluaciones externas ICFES-SABER y por el decreto 1290.

Social: Busca transformar la sociedad mediante el ejercicio educativo, centrado en un ser ético y moral, desde los valores institucionales y el perfil de formación, propiciando oportunidades para que el estudiante trabaje en forma cooperativa y solidaria en la solución de problemas en los diferentes contextos de interacción personal, familiar y social.

La propuesta pedagógica articulará principios y orientaciones prácticas para la formación de la persona en la integralidad desde las dimensiones del ser humano, que privilegia la vinculación del individuo con su medio, resaltando este aspecto como elemento que centra su atención en la persona como parte de un colectivo más que como individuo; lo que permite a los sujetos descubrirse a sí mismos y tomar conciencia del mundo que les rodea, como un ejercicio de ética democrática, que a través del diálogo los habilita como personas y como ciudadanos.

**SIGNIFICADO DE LO COGNITIVO SOCIAL DESDE:
LA CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO:**

- Todo conocimiento nuevo es producto de un conflicto cognitivo que se origina en la interacción de éste con los conocimientos previos que tiene el sujeto y que son transformados a través de diferentes procesos del pensamiento.
- Los nuevos aprendizajes son significativos cuando logran que la nueva información se incorpore a uno o más esquemas ya internalizados, reviéndonlos, modificándolos y reconstruyéndolos en un proceso de equilibrio, desequilibrio y reequilibrio. El que aprende es porque construye activamente significados.
- El estudiante solo aprende si asimila, acomoda y adapta activamente la realidad que lo rodea a través de su propia acción intelectual.
- El aprendizaje del estudiante tiene como punto de partida el nivel de desarrollo intelectual alcanzado en un momento dado y otros aprendizajes son adquiridos

- La enseñanza concreta: propone la observación antes de pasar al razonamiento y a la búsqueda de la explicación y el uso de las ayudas audiovisuales.
- La enseñanza activa: plantea el aprender haciendo la promoción de la discusión y el favorecimiento de la experiencia personal.
- La enseñanza progresiva: expresa la importancia de cerciorarse que los temas vistas sean asimilados e ir de lo simple a lo complejo.
- La enseñanza repetitiva: sugiere practicar constantemente el ejercicio. Y retomar el aprendizaje visto antes de pasar al siguiente.
- La enseñanza Variada: propone clases dinámicas para evitar el aburrimiento.

- La enseñanza Individualizada: plantea la necesidad de conocer individualmente al alumno y tener en cuenta la personalidad de cada uno y tratarle según su naturaleza.
- La enseñanza Estimulante: se centra en la importancia de estimular los esfuerzos y el interés según los motivos personales. Y en la creación sistemática de ocasiones de éxito y aprobación.
- La enseñanza Cooperativa: favorece el trabajo en grupo y promueve el espíritu de ayuda mutua y de solidaridad entre los alumnos.
- La enseñanza Dirigida: propone corregir inmediatamente los errores y no dejar arraigar costumbres inapropiadas. Evitar situaciones ilícitas.
- La enseñanza Auto dirigida: fomenta la necesidad del auto control y la reflexión sobre su quehacer escolar.

Los anteriores principios que se han adoptado en nuestra institución educativa están relacionados con los siguientes planteamientos teóricos.

Aprendizaje colaborativo: Vygotsky (1978) afirma: "Cada función en el desarrollo cultural del niño aparece dos veces: primero, en el nivel social, y luego, en el nivel individual; Primero, entre personas (interpsicológicas) y luego dentro del niño (intrapsicológicas). Esto se aplica igualmente a la atención voluntaria, a la memoria lógica ya la formación de conceptos. Todas las funciones superiores se originan como relaciones reales entre individuos". (P57). En la medida que el niño establece relaciones con la familia, con sus pares y maestros, va ampliando su entorno social; este medio le permite expresar libremente sus ideas, inquietudes, deseos e intereses influyendo en la formación de su personalidad.

6. PROCESOS DE EVALUACION DE ESTUDIANTES

6.1 RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE

Se logran a través del logro de las competencias.

6.1.1 COMPETENCIAS LABORALES GENERALES

Son las herramientas que le dan al joven para que él adquiera las bases para crear, liderar y sostener negocios por cuenta propia. Estas competencias le permiten al joven desenvolverse en el ámbito laboral y otros ambientes de la vida social.

Las competencias laborales generales se deben desarrollar por la necesidad de que el estudiante tenga un perfil laboral al egresar de la Institución y pueda desarrollar por sí mismo su proyecto de vida; dichas competencias se dividen así:

- Personales: se refieren a los comportamientos que les permiten desarrollarse integralmente y adaptarse al cambio.
- Intelectuales: Dan al educando la posibilidad de desarrollar la atención, la memoria, la concentración, la solución de problemas, la toma de decisiones y la creatividad en su diario vivir.

- **Empresarial y para el emprendimiento:** se identifican oportunidades para crear empresas o unidades de negocios por cuenta propia, consecución de recursos, capacidad de asumir el riesgo, mercadeo y ventas.
- **Organizacionales:** el educando desarrolla habilidades para aplicar pensamiento estratégico en diferentes situaciones.
- **Interpersonales:** está basada en la capacidad de adaptación, trabajo en equipo, resolución de conflictos, liderazgo y productividad en las relaciones interpersonales en un espacio productivo.
- **Tecnológicas:** comprenden la capacidad para transformar e innovar elementos tangibles como procesos, procedimientos, métodos y aparatos que conlleven a la resolución práctica de problemas.

6.1.2 COMPETENCIAS LABORALES ESPECÍFICAS

Las competencias laborales específicas habilitan a las personas a desarrollar funciones productivas propias de determinada parte laboral, y en el ámbito escolar se refieren a las desarrolladas en la media técnica y el SENA, referidas a áreas determinadas. Por ello dan la facilidad para enriquecerlas y desarrollarlas a partir del esfuerzo a los interinos de la Institución o por convenio con otras Instituciones.

CÓDIGO	COMPETENCIA	CÓDIGO Y RESULTADO DE APRENDIZAJE
260101033	PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS.	SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO
		PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
220601501	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y
		PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL
		EFFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST,
		TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
		VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL
		REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2**DANE 254874000568****NIT 900027336-1**

210201501	EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES.	VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS
		PRACTICAR LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO DE ACUERDO CON LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES
		RECONOCER EL TRABAJO COMO UNO DE LOS ELEMENTOS PRIMORDIALES PARA LA MOVILIDAD SOCIAL Y TRANSFORMACIÓN VITAL
		PARTICIPAR EN ACCIONES SOLIDARIAS ORIENTADAS AL EJERCICIO DE LOS DERECHOS HUMANOS, DE LOS PUEBLOS Y DE LA NATURALEZA
260101047	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO
		OBJETIVO
260101034	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.	EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
		1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

240201529	GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL	1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL
		CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL
		2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL
		SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL
		3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO
		4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

6.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Escala de valoración institucional para las especialidades de la media técnica en convenio con el SENA.

ESPECIALIDADES MEDIA TÉCNICA

NIVEL DE DESEMPEÑO	ESTANDAR RENDIMIENTO
Desempeño Superior	4.6- 5.0
Desempeño Alto	4.0 - 4.5
Desempeño Básico	3.5 - 3.9
Desempeño Bajo	1.0 - 3.4

Las estrategias de valoración deben incluir formas de medición del desempeño de los estudiantes, las cuales reflejan el proceso de aprendizaje durante un tiempo determinado y deben abarcar los aspectos cognitivo, actitudinal y procedimental. Las estrategias básicas para que el Docente pueda finalmente emitir un juicio de valor objetivo-assertivo debe desarrollar las siguientes acciones:

- Informar al estudiante con oportunidad y claridad sobre los criterios, indicadores de desempeño, competencias, contenidos, y evaluación.
- Realizar el análisis y validación de los conocimientos previos de los estudiantes (diagnóstico) y estado de los aprendizajes

- Realizar el análisis de las circunstancias y condiciones del ambiente escolar que incidan en el desempeño del estudiante.
- Realizar planes de acción de fortalecimiento curricular y priorización de aprendizajes básicos aprendizajes a fortalecer, estrategias didácticas a utilizar, estrategias de evaluación y determinar cuándo se van a utilizar
- Desarrollar la observación del desempeño, las aptitudes y actitudes de los estudiantes en el desarrollo de las actividades, trabajos, debates, experimentos, desarrollo de proyectos, investigaciones, tareas, ensayos, exámenes, entre otros.
- Desarrollar las actividades teniendo en cuenta los ritmos y estilos de aprendizaje, el desempeño de los estudiantes con barreras para el aprendizaje y la participación tendrá equivalencias a los ajustes establecidos en el PIAR según sus necesidades y en las herramientas evaluativas
- Realizar la recolección de las evidencias que permitan soportar los diferentes juicios de valor.
- Efectuar comparación y reconocimiento del resultado de la autoevaluación del estudiante.
- Emitir los juicios valorativos y el diseño de propuestas para la superación de las dificultades
- Efectuar comparación y reconocimiento del resultado de la autoevaluación del estudiante.
- Emitir los juicios valorativos y el diseño de propuestas para la superación de las dificultades

6.2.1. HACIA UNA EVALUACIÓN INCLUSIVA

La prevención de la discapacidad es un tema que vincula a las personas con el desarrollo de la sociedad. Conocer los factores ambientales, genéticos y fisiológicos que pueden ocasionar la discapacidad es un paso que se da para disminuir estos problemas que luego se traducen en segregación, discriminación, malas prácticas educativas y críticas muchas de ellas para evadir la responsabilidad de tener que trabajar con la población con discapacidad y con necesidades educativas especiales.

Es notoria la existencia de problemas pedagógicos y metodológicos en nuestras aulas escolares; la poca atención de los padres, madres en sus hogares y la falta de interés de algunos miembros de la comunidad educativa para involucrarse en un cambio radical que beneficie a la población con discapacidad, aumentando así la brecha segregacionista que en apariencia está aún más difícil de cerrar.

Vemos entonces que la sociedad y la educación se ven transformadas constantemente, pero en la actualidad se incrementan problemas tales como: hogares desintegrados, extrema pobreza, violencia intrafamiliar y drogadicción a su vez, la convivencia familiar se ve afectada por estas mismas situaciones, de hecho

todos estos cambios tienden a influir negativamente en el núcleo familiar mermando los valores morales, por consiguiente los menores transfirieren esas malas prácticas en conductas inadecuadas, dando como resultado menores en riesgo social o menores infractores, aumentando así las necesidades educativas especiales y en ocasiones las discapacidades en los centros educativos.

Una escuela abierta a la diversidad requiere la modificación en profundidad de sus prácticas de evaluación hasta convertirlas en ejercicios que contribuyan a ajustar la ayuda educativa a todos y cada uno de los alumnos. Los autores señalan los rasgos más significativos de este tipo de evaluación y los contrastan con los propios de una evaluación de corte selectivo, academicista y uniformizado.

La mejora de la práctica educativa no es una tarea sencilla. Introducir cambios sustantivos en el quehacer cotidiano de las aulas y los centros requiere amplias dosis de conocimiento, imaginación, esfuerzo y perseverancia, además de los necesarios apoyos y recursos. En el caso de las prácticas de evaluación, esta dificultad es aún mayor, si cabe, por la variedad de funciones, no siempre fácilmente conciliables, a las que sirve la evaluación de los aprendizajes de los alumnos, y también por la importancia de las repercusiones que, a diferentes niveles, se derivan de los resultados de esa evaluación, “una escuela inclusiva sólo podrá serlo si pone en práctica una evaluación inclusiva, una evaluación al servicio del ajuste de la ayuda educativa a todos y cada uno de sus alumnos (Coll y Onrubia, 1999).”

La participación y la promoción de la educación de todos los alumnos es la finalidad de la evaluación inclusiva y, para ello:

- Ser accesible para todos los alumnos. Una evaluación “puntual” no parece suficiente para tomar decisiones sobre los alumnos, los profesores o la institución educativa.
- Todos los procedimientos de la evaluación deben de estar ligados al currículo escolar y a los Planes Educativos Individuales e informar sobre el aprendizaje, favoreciendo el empleo de distintos procedimientos.
- Promover el aprendizaje de todos los alumnos considerando la evaluación como instrumento eficaz para el seguimiento del alumno y para la planificación.
- La identificación y el desarrollo de las potencialidades y habilidades, requiere una formación adecuada que ha de recoger las normativas sobre la formación continua para profesores y especialistas.
- Evitar que el propósito “formativo” de la evaluación se distorsione o se pierda, con el uso exclusivo de métodos de evaluación cuantitativa.
- Comunicar a los alumnos y familias, los objetivos de todos los procedimientos de evaluación, como proceso positivo que destaca los progresos individuales.
- Evaluar e identificar las buenas prácticas para fundamentar las normativas.
- Evitar los procedimientos de evaluación demasiado burocráticos reforzando la autonomía escolar. La organización del apoyo eficaz es sumamente importante con estructuras que permitan la colaboración y el trabajo en

equipo entre servicios educativos y comunidad educativa con necesidades especiales.

6.2 CRITERIOS DE PROMOCION

El título, es el reconocimiento expreso de carácter académico otorgado a una persona natural, por haber recibido una formación en la educación por niveles y grados, y acumulado los saberes definidos en el Proyecto Educativo Institucional. Tal reconocimiento se hará constar en un “diploma” (Ley 115, Artículo 88).

Para obtener el Título de **BACHILLER TECNICO**, el estudiante deberá ser promovido según lo establecido en el Decreto 1290 de 2009.

- Haber sido promovido en los dos grados de educación media, y que acredite haber superado las competencias previstas en las áreas obligatorias y fundamentales y las de las especialidades ofrecidas por la institución, según el Proyecto Educativo Institucional (P.E.I.).
- Haber formalizado y cumplido con los requerimientos académicos que se deriven del Proceso de Articulación con la Media Técnica, a través del Convenio con la Institución SENA (Acta 008 octubre 2021)
- Haber aprobado las competencias de la Media Técnica con el 70% del valor de la nota sobre 5.0, lo que equivale a tres cinco (3.5).
- Haber realizado y terminado en el grado 10° e iniciando el 11°, un trabajo de práctica (Pasantías o Proyecto Productivo) por un tiempo de **864** horas, certificado por una empresa en donde el estudiante haya laborado; en el cual se deberá especificar el cargo y las horas laboradas. Este certificado debe ser otorgado por la Empresa en la cual el estudiante realizó la pasantía.
- Haber aprobado todas las áreas fundamentales del plan de estudios institucional, o cuando pierde un área y promediadas las valoraciones de las áreas de formación, arrojen la nota superior establecida en el rango del DESEMPEÑO SUPERIOR; es decir, de cuatro seis (4.6). En este caso el estudiante no está obligado a presentar actividades de superación del área perdida.
- Haber desarrollado a satisfacción el proyecto de Servicio Social Estudiantil Obligatorio. (Resolución 4210 de 1996)
- Haber presentado las Pruebas de Estado (SABER-ICFES), que se realizarán en las fechas que determine el Ministerio de Educación Nacional, y será de carácter obligatorio su presentación. La no presentación de la prueba constituye requisito para la no graduación.

- Haber aportado oportunamente los documentos reglamentarios.

PARAGRAFO 1: Si un estudiante de grado 11° llevase áreas con dificultades no superadas, pero en las pruebas SABER 11° muestra un resultado ubicado en el nivel alto, se le dará como estímulo valoración de acuerdo con su desempeño.

PARAGRAFO 2: Si el estudiante pierde la formación académica, automáticamente pierde la formación técnica por lo tanto no podrán acceder a su título de bachiller técnico y no será certificado por el SENA.

PARAGRAFO 3: En caso de que el estudiante pierda la formación técnica con una o varias de sus competencias perderán el año electivo.

PARAGRAFO 4: Para estudiantes con discapacidad múltiple y discapacidad cognitiva, en los que se vean afectados sus procesos de pensamiento, juicio y raciocinio, los padres podrán expresar de manera escrita, ante los directivos de la institución, su solicitud de no presentación a las Pruebas Saber 11 y eliminar este requisito

PARÁGRAFO 4 La institución educativa “Instituto Técnico Patios Centro 2, ofrece en su plan de estudios sólo formación TÉCNICA y por consiguiente expide título en Técnico en las especialidades establecidas y aprobada por la Secretaría de Educación Departamental en convenio con la institución SENA.

De la promoción en el programa de Estudiantes con Discapacidad (EcD)

Si un estudiante tiene un diagnóstico dado por un profesional especializado, donde se confirme la presencia de discapacidad o talento excepcional, que incidan directamente en su proceso de aprendizaje, será promovido al finalizar el año lectivo cuando:

- Haya alcanzado los ajustes razonables curriculares, estimados en el Plan Individual de Ajustes Razonables, dándose así la flexibilidad curricular-
- Cumplimiento de los compromisos conceptuales, procedimentales, actitudinales y formativos registrados en el proceso de seguimiento elaborado por los docentes del grado o área.
- Es obligación de la familia suministrar información a la institución sobre el diagnóstico del estudiante, dado por profesionales especializados, esto permitirá implementar la flexibilización curricular apoyando las debilidades y desempeños superiores en el proceso formativo del estudiante.

La promoción de los estudiantes con discapacidad o con capacidades o talentos excepcionales será el resultado de un proceso de análisis de las Comisiones de Evaluación y promoción con la asesoría del profesional de apoyo pedagógico y del

psicólogo(a) en torno a los criterios establecidos y nivel de la competencia alcanzado de acuerdo a las posibilidades y capacidades del estudiante.}, donde el insumo principal es el PIAR (plan individual de ajustes razonables, donde se incluyen los ajustes a los DBA). Dicho análisis, contemplará la adquisición de la competencia desde alguno de sus tres niveles: conceptual, uso y control.

Los estudiantes con diagnóstico de discapacidad podrán ser graduados según criterios de flexibilidad, como está estipulado en los criterios de promoción, previo análisis de competencias básicas en las diferentes áreas.

En el caso de los estudiantes con discapacidad al finalizar el grado 9°, las comisiones de evaluación y promoción con la orientación de los profesionales que atiendan el caso del estudiante analizarán la pertinencia de su ingreso a la media técnica más acorde a sus capacidades.

Los estudiantes con diagnóstico de discapacidad intelectual, psicosocial (depresión) y con apoyo académico especial (cáncer y enfermedades que por su condición y tratamiento deban estar recluidos en casa o en entidades hospitalarias, Decreto 1470 de 2013) que no cursaron especialidad con la entidad articuladora, podrán ser graduados. Se deben definir los criterios mínimos, los cuales se construyen teniendo en cuenta su perfil de fortalezas, necesidades, competencias curriculares y al máximo los contenidos académicos del año que va a cursar, por lo cual se definen estos descriptores de desempeño:

Escala de valoración	DESCRIPTOR DEL DESEMPEÑO
SUPERIOR	EL ESTUDIANTE NEGOCEA TECNICAMENTE PRODUCTOS Y SERVICIOS, PROSPECTA, CORROBORA LAS EXPERIENCIAS DE POSTVENTA A CLIENTES Y REPRESENTAR CUALQUIER TIPO DE EMPRESA EN SU AREA COMERCIAL. DESARROLLA HABILIDADES COMO LA RESPONSABILIDAD, TRABAJO EN EQUIPO, PROACTIVIDAD, HONESTIDAD CON LA EMPRESA Y SUS PROSPECTOS
ALTO	EL ESTUDIANTE NEGOCEA TECNICAMENTE PRODUCTOS Y SERVICIOS, PROSPECTA, CORROBORA LAS EXPERIENCIAS DE POSTVENTA A CLIENTES. DESARROLLA HABILIDADES COMO LA RESPONSABILIDAD, TRABAJO EN EQUIPO, PROACTIVIDAD, HONESTIDAD CON LA EMPRESA Y SUS PROSPECTOS
BASICO	EL ESTUDIANTE PROSPECTA Y NEGOCEA TECNICAMENTE PRODUCTOS - SERVICIOS. DESARROLLA HABILIDADES COMO LA RESPONSABILIDAD, TRABAJO EN EQUIPO, PROACTIVIDAD, HONESTIDAD CON LA EMPRESA Y SUS PROSPECTOS

BAJO	EL ESTUDIANTE CON DIFICULTAD PROSPECTA Y NEGOCEA TECNICAMENTE PRODUCTOS Y SERVICIOS. DESARROLLA HABILIDADES COMO LA RESPONSABILIDAD, TRABAJO EN EQUIPO, PROACTIVIDAD
-------------	--

6.4 PROCESOS DE SEGUIMIENTO A LAS DIFICULTADES DE APRENDIZAJE

El seguimiento para el mejoramiento del desempeño de los estudiantes es una actividad continua, que permite identificar y proveer información sobre el avance y dificultades del estudiante en la consecución de las competencias previstas. Las acciones para el mejoramiento de los desempeños son organizadas por cada docente, teniendo en cuenta el desarrollo de procesos, objetivos, competencias, conocimientos y criterios de evaluación y son desarrolladas por los estudiantes que en el quehacer diario no logran demostrar avance satisfactorio en procesos; por lo que deben cumplir en forma permanente con actividades de refuerzo, nivelación, recuperación y profundización para fortalecer conocimientos, subsanar fallas y superar deficiencias en los objetivos previstos.

En todos los casos, estas estrategias de apoyo para resolver situaciones pedagógicas pendientes de los estudiantes, se harán en el transcurso de cada periodo académico; y serán responsabilidad de los docentes de cada una de las áreas. Son acciones de seguimiento para el mejoramiento del desempeño:

- Definir previamente los instrumentos o mecanismos a emplear para evidenciar el alcance de los desempeños pendientes, y la superación de las deficiencias, para lograr el desempeño básico como mínimo.
- Comunicar a los estudiantes y padres de familia sobre las fechas y las formas de evidenciar el alcance de los desempeños pendientes.
- Dar a conocer los instrumentos de evaluación a los estudiantes. Al iniciar el período se darán a conocer las estrategias de apoyo y nivelación, las acciones de seguimiento y/o planes de apoyo al mejoramiento establecidos en el plan de área.
- Precisar la temática, los mecanismos, estrategias, las actividades pedagógicas y/o didácticas, que le permitan al estudiante la superación de los desempeños y el logro de niveles de aprendizaje y desempeños óptimos; de manera que los índices de reprobación sean mínimos en cada área.
- Al finalizar cada periodo académico entregar a cada estudiante y padre de familia el plan de apoyo al mejoramiento, indicando las competencias en las cuales presenta debilidades y las actividades para la superación de éstas.
- Presentar en las fechas estipuladas, los planes de apoyo y/o recuperación, al igual que las actividades definidas por cada docente para sustentar, socializar o verificar la superación de las competencias básicas.
- Las estrategias de apoyo y nivelación se deben desarrollar en el tiempo del desarrollo curricular durante cada período académico a criterio del docente y antes de finalizar el periodo (última semana del periodo académico).

- Los docentes realizarán acompañamiento personal y grupal, dentro de la jornada laboral, que permitan mejorar los niveles de desempeño cuando se presenten dificultades en el proceso de aprendizaje. Las estrategias de apoyo no se limitarán únicamente al desarrollo de talleres o trabajos. Este proceso deberá retroalimentarse continuamente y deberá contar con la asistencia de los estudiantes involucrados. Estas actividades tienen la única finalidad de fortalecer el aprendizaje.
- Finalizado cada período no se establecerán tiempos extraordinarios de nivelación.
- Implementar la auto y coevaluación; informe parcial de rendimiento, registrándolo en el formato diseñado para este fin.
- Registro o evidencia de las estrategias de apoyo y nivelación realizadas en cada período (acta, formato o seguimiento) de manera que la Comisión de Evaluación y Consejo Académico en caso de reclamaciones, puedan realizar la respectiva verificación.
- Cada docente registrará el récord por grado/área de los desempeños de los estudiantes en cada periodo, verificará resultados, realizará diagnóstico y establecerá planes de apoyo al mejoramiento para superar las dificultades presentadas por los estudiantes.
- La RECUPERACIÓN es el proceso mediante el cual un estudiante presenta actividades complementarias para superar las insuficiencias presentadas, que se programarán cuando al culminar el cuarto período académico se presente reprobación de una o dos áreas.
- Se realizarán en la institución en la última semana del calendario escolar y serán orientadas por los docentes de las áreas. Tienen como finalidad verificar si se han subsanado o no las deficiencias observadas en los períodos académicos ordinarios. En ese proceso se realizarán una serie de actividades y evaluaciones relacionadas con las competencias básicas vistas durante el año escolar.

6.4.1 Plan de control de calidad para el mejoramiento académico

Con el fin de propiciar la calidad académica de la institución se deberá implementar una evaluación del desempeño del estudiante que contará con las suficientes evidencias de seguimiento:

- A mediados de cada periodo (5ª semana) el docente del área informará a la coordinación de cada sede y titular de grupo los nombres de los estudiantes que a la fecha presenten o persistan en un rendimiento o desempeño bajo en su área, igualmente se citará al padre de familia o acudiente para dar este informe parcial. El docente titular hará la respectiva anotación del informe entregado al padre de familia en el anecdotario de aula.
- Los estudiantes que en el primer informe del período presenten bajo rendimiento en cada una de las áreas del plan de estudios, se les iniciará un proceso con un ACTA DE COMPROMISO ACADEMICO. Además, se les darán las razones de su resultado académico y se comprometerán a cumplir

acciones de mejoramiento para superar su situación, a través de los planes adjuntos. Igualmente se hará anotación en el observador individual si el Estudiante supero o no las dificultades. De persistir las deficiencias, continuará con el proceso de nivelación.

- Los estudiantes que en el segundo periodo persistan en su desempeño bajo, continuarán con el proceso y firmarán una nueva ACTA DE COMPROMISO ACADÉMICO en la cual se estipulará el PRINCIPIO DE OPORTUNIDAD, y así mismo se registrará que el no haber cumplido con los compromisos anteriores incidirá en el resultado final del área. Se hará la respectiva anotación en el observador individual si superó o no las dificultades.
- Igualmente se hará la notificación respectiva, el docente facilitará los planes de apoyo al mejoramiento y las acciones necesarias para superar las dificultades presentadas.
- Quienes continúen con desempeño bajo, firmarán una nueva ACTA DE COMPROMISO ACADÉMICO en la cual se registrará EL REITERADO INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS ANTERIORES y las consecuencias que esto le acarrearán en el resultado final del área.
- Se notificará al padre de familia y/o acudiente sobre el desempeño bajo del estudiante; el docente del área facilitará los planes de apoyo al mejoramiento y orientará sobre las acciones necesarias para superar las dificultades. Igualmente se hará la respectiva anotación en el observador individual.
- Quienes al finalizar el año presenten desempeño bajo y se conceptúe el reinicio del año escolar recibirán ACTA ACADÉMICA del Consejo Académico de la Institución, previo estudio del proceso por parte de la Comisión de Evaluación y Promoción, la cual se remitirá al Consejo Directivo. Los padres y/o acudientes y estudiante, serán citados para su notificación y firma respectiva.
- La Comisión de Evaluación y Promoción revisará el cumplimiento de los compromisos adquiridos entre el padre de familia y/o acudiente, estudiante, e institución. El eventual incumplimiento de los compromisos, será causal para estudiar la permanencia del estudiante en la institución sin perjuicio del derecho al debido proceso. (Decreto 1860 Art. 49; Decreto 1290 Art. 13 y 15).
- El estudiante que no realizó las recuperaciones y/o que presente bajo desempeño en la valoración final, perderá el área, y por consiguiente el año escolar; se hará la respectiva anotación en el observador y en el boletín final y se citarán los padres y/o acudientes y estudiante para su respectiva notificación y firma y será causal para que el Consejo Directivo motive una RESOLUCIÓN de ACTA DEMATRÍCULA ACADÉMICA CONDICIONAL o para definir la PERMANENCIA DEL ESTUDIANTE EN LA INSTITUCIÓN. (Decreto 1290 de 2009 Art. 13 y 15) El proceso debe estar sustentado y evidenciado con conocimiento de padres y/o acudientes, titular de grado, rector y/o coordinador, dejando registro en el respectivo observador del estudiante.

7. RUTA METODOLÓGICA DE LAS PRÁCTICAS

La etapa productiva en la Institución es mixta, con horas de prácticas en empresas, negocios o entidades y con realización de proyectos productivos o de emprendimientos, tales como festivales, bazares, ferias, entre otros.

7.1 Proyectos pedagógicos productivos y de emprendimiento

La etapa productiva del programa de formación es aquella en la cual el Aprendiz estudiante aplica, complementa, fortalece y consolida sus competencias, en términos de conocimiento, habilidades, destrezas, actitudes y valores.

La etapa productiva debe permitirle al aprendiz - estudiante 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.

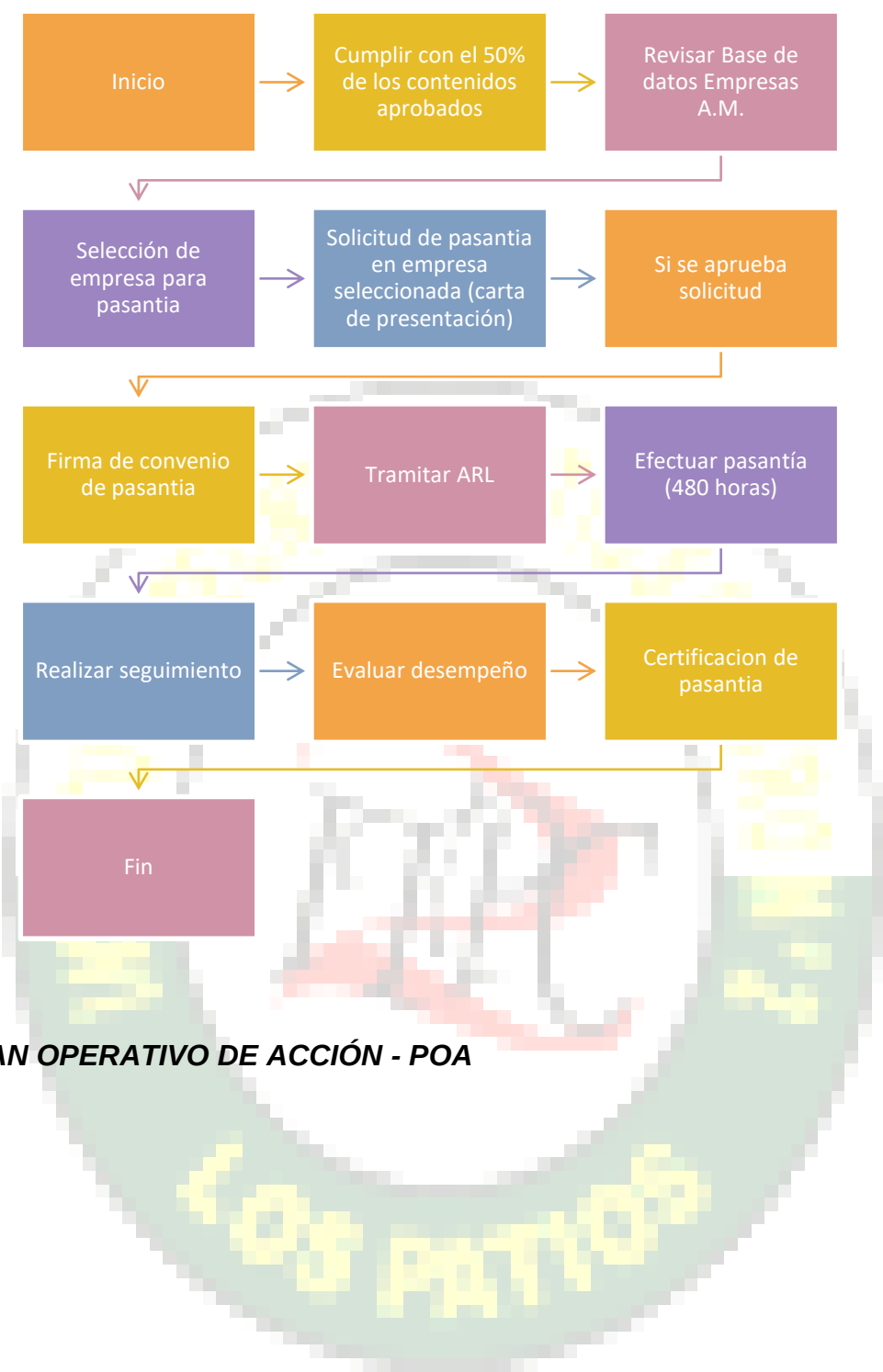
La etapa productiva se realizará mediante las prácticas en microempresas del sector productivo y los proyectos productivos organizados por la institución educativa como laboratorios empresariales, feria empresarial, simulación de entornos productivos reales, demás eventos que permitan fortalecer el conocimiento en el aprendiz.

7.2 Procesos y Estrategias metodológicas.

El SENA evaluará periódicamente las diferentes alternativas de etapa productiva como parte del seguimiento y la evaluación permanente en el marco del mejoramiento continuo, y como estrategia de aseguramiento de la calidad de la formación profesional integral.

El Aprendiz elaborará una bitácora quincenal, en la que señalará las actividades adelantadas en desarrollo de su etapa productiva en cualesquiera de las alternativas, para que el Instructor asignado como responsable pueda hacer seguimiento de acuerdo a los indicadores establecidos en el procedimiento de ejecución de la formación, garantizando una interacción continua entre el aprendiz y el instructor; esta actividad se debe complementar con visitas o comunicación directa que realice el instructor.

A continuación, se presenta la siguiente ruta de la pasantía



7.3 PLAN OPERATIVO DE ACCIÓN - POA

INSTITUTO TECNICO PATIOS CENTRO No.2

DANE 254874000568

NIT 900027336-1

PLAN OPERATIVO ANUAL 2022						
INSTITUCION EDUCATIVA PATIOS CENTRO 2						
ACION: VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y ASESORIA COMERCIAL						
FECHA ELABORACION: FEBRERO DE 2020						
OBJETIVO: Implementar Estrategias que contribuyan al mejoramiento académico de la Institución Educativa y el Programa Articulación en Venta de Productos y Servicios.						
OBJETIVO ESPECIFICO	ACTIVIDAD	TAREA	FECHA INICIO	FECHA DE TERMINACION	RESPONSABLE	RECURSOS NECESARIOS
1.Promover en los estudiantes interés por la formación técnica	Lograr que el 100% de los alumnos culminen y cumplan con la formación técnica del SENA	Desarrollar jornadas de socialización e inducción alumnos de los grados 10 de la especialidad de Asesoría Comercial.	1/01/2022	28/02/2022	Rector, Coordinadores, Docentes de la Especialidad y Asesor SENA	Aula, video beam, computador y guías
2. Sensibilizar a Padres de Familia y Aprendices 10°-11° sobre la formación Técnica y novedades del convenio SENA-MEN	Sensibilización a aprendices y padres de familia sobre metodología, proyección y lineamientos de la formación técnica y convenio SENA-MEN.	El Asesor Técnico Pedagógico informa y orienta sobre metodología y programa SENA, y novedades del convenio.	26/02/2022	27/02/2022	Asesor Técnico Pedagógico SENA y docentes de la especialidad	Aula, video beam, computador y registro físico
3. Realizar el proceso de registro de todos los alumnos matriculados en el grado 10º en la especialidad de Venta de Productos y Servicios.	Lograr que el 100% de los alumnos matriculados en grado 10º se registren en el sistema de sofiaplus	Realizar el proceso de registro de todos los alumnos matriculados en el grado 10º en la especialidad de Asesoría Comercial.	5/02/2022	20/02/2022	Rector, Coordinador, Docentes de la Especialidad y Asesor SENA	Registro Físico, Sala de informática y conectividad
4. Matricula de los alumnos del grado 10º de la especialidad de Asesoría Comercial	Ingresar el formulario de matrícula y soportes del 100% de los aprendices en la plataforma Sofia Plus del SENA	Lograr la vinculación oficial a la integración con la educación media del SENA	19/02/2022	27/02/2022	Grupo de Articulación Media	Registro Físico, Sala de informática y conectividad
5. Acompañamiento y asesoramiento del SENA	Apoyar la formación técnica en cada una de las competencias a los aprendices de 10°	El Asesor apoya la formación mediante sesiones de clase que afianzan conocimientos.	3/02/2022	25/11/2022	Funcionario SENA: Reinaldo González Quero.	Ambiente de formación
7. Pruebas de Calidad	Diagnosticar que lo aprendido durante el periodo terminado este claro para los aprendices	Realizar pruebas escritas al finalizar cada resultado de aprendizaje.	27/03/2022 - 12/06/2022 - 11/09/2022 - 24/10/2022	27/03/2022 - 12/06/2022 - 11/09/2022 - 31/10/2022	Docentes de la especialidad	Prueba de calidad en la Plataforma Sofia Plus.
8. Revisión de portafolios	verificar las evidencias de aprendizaje de acuerdo con las guías (Competencias y Resultados de Aprendizaje)	Revisar periódicamente los portafolios de Evidencias del Aprendiz	2/03/2022	25/11/2022	Docentes de la especialidad y el Instructor SENA	Portafolio del Aprendiz, listas de chequeo
9. Muestra Didáctica	Incentivar a los aprendices para que presenten ideas innovadoras en propuestas relacionadas con la empresa, realizando al finalizar el año una muestra a la Comunidad Educativa	Presentar durante la Feria de la creatividad de la institución educativa la idea innovadora.	11/10/2022	21/10/2022	Rector, Coordinadores, Docentes de la Especialidad y Asesor SENA	Stands, lugar de encuentro y Presentación virtual
10. Verificación de Prácticas	Realizar el seguimiento de la etapa productiva de cada uno de los aprendices, para verificar su comportamiento y desempeño laboral	Visitar cada uno de los lugares donde los aprendices realizan las prácticas laborales	2/07/2022	30/10/2022	Docentes de la especialidad y Asesor SENA	Formato de seguimiento etapa lectiva
11. Planes de mejoramiento	concretar planes de mejoramiento de acuerdo con el reglamento del aprendiz	Concertar plan de mejoramiento con los aprendices que NO alcanzaron las competencias mínimas por cada resultado de aprendizaje	27/03/2022 - 12/06/2022 - 11/09/2022 - 15/11/2022	03/04/2022 - 19/06/2022 - 18/09/2022 - 18/11/2022	Docentes de la especialidad y Asesor SENA	Formato de Plan de mejoramiento - reglamento del aprendiz - SIEE de la IE
13. Consolidado Grupal de resultados	elaborar el consolidado grupal de resultados de las competencias técnicas y transversales	consolidar los resultados de los aprendices de acuerdo con sus evidencias de la etapa lectiva y productiva	31/10/2022	13/11/2022	Docentes de la especialidad y Asesor SENA	Formato Consolidado grupal de evaluación
14. Proceso de Certificación	Gestionar la certificación de los aprendices que cumplieron con la formación técnica en convenio con la IE	Evaluar en SOFIA PLUS todos los resultados de la etapa lectiva y productiva por cada aprendiz	6/02/2022	25/11/2022	Asesor SENA	Formato Consolidado grupal de - CERTIFICADOS
Reinel Robayo	Ibeth Mercedes Sanchez				Reinaldo Gonzalez Quero	
RECTOR I.E.	Jefe de area Media Tecnica				Instructor SENA	

REINEL ROBAYO GONZALEZ

Rector