



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



**PROPUESTA CURRICULAR PARA EL PROGRAMA TECNICO EN ASESORIA
COMERCIAL ARTICULACIÓN CON LA MEDIA TÉCNICA SENA-MEN**

Código 631101

WILIAM VILLAMIZAR LAGUADO

**GOBERNADOR NORTE DE
SANTANDER**

LAURA CRISTINA CÁCERES NIÑO

SECRETARIA DE EDUCACIÓN DEPARTAMENTO NORTE DE SANTANDER

CARLOS ARTURO CONTRERAS

DIRECTOR REGIONAL SENA NORTE DE SANTANDER

**NOHORA LEAL ACEVEDO
RECTORA**

**INSTITUTO TÉCNICO MARÍA INMACULADA
VILLA DEL ROSARIO**

2024



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



WILLIAM VILLAMIZAR LAGUADO
GOBERNADOR NORTE DE
SANTANDER

JUAN CAMILO SUAREZ SIERRA
Alcalde Municipio de Villa del Rosario

NATALY MARQUEZ
Secretario Cultura y Educación del Municipio de Villa del Rosario

TORCOROMA GUTIERREZ TRUJILLO
Jefe Área de Calidad
Secretaria de Educación del Departamento

NOHORA LEAL ACEVEDO
RECTORA
INSTITUTO TÉCNICO MARÍA INMACULADA

VILLA DEL ROSARIO
2024

Carrera 8ª 3-43 Barrio Bellavista
instemain@hotmail.com
Villa del Rosario N de S



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



MINISTERIO DE PROTECCIÓN SOCIAL

Regional Norte de Santander

CARLOS ARTURO CONTRERAS MONROY
DIRECTOR REGIONAL NORTE DE SANTANDER

OLMAN GERARDO SUAREZ
SUBDIRECTOR CENTRO CIES

ALBA GISELA ARAQUE OROZCO
COORDINADOR DE PROGRAMA ESPECIALES

MARIA DEL PILAR NIÑO

ZULAY MORELA SALCEDO
Dinamizadoras de Programas Especiales

EILLEN VIVIANA BORRERO
INSTRUCTOR/ASESOR SENA

INSTITUTO TÉCNICO MARÍA INMACULADA
VILLA DEL ROSARIO

2024

Carrera 8ª 3-43 Barrio Bellavista
instemain@hotmail.com
Villa del Rosario N de S



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



PROPUESTA PEDAGOGICA DE ARTICULACION EDUCACIÓN MEDIA TÉCNICA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA INSTITUTO TÉCNICO MARÍA INMACULADA –
SENA



NOHORA LEAL ACEVEDO

Rectora

ANA MARLENI CAMARGO PABÓN

Coordinador Sede Principal Jornada Tarde

DEANA QUIROGA GÓMEZ

Coordinador Sede Principal Jornada Matutina

ELIACID HERRERA DIAZ

SERGIO ELIECER ESPINEL PRIETO

Docentes Media Técnica

VILLA DEL ROSARIO
2024

Carrera 8ª 3-43 Barrio Bellavista
instemain@hotmail.com
Villa del Rosario N de S



TABLA DE CONTENIDO

1. Propuesta de la Media Técnica
 - 1.1 Denominación del programa
2. Justificación
3. Objetivos (Coherentes con el programa) General y Específicos
4. Estructura didáctica de formación (según el programa)
 - 4.1 Plan de asignatura del área (Competencias SENA-CIES)
 - 4.2 Intensidad Horaria (según propuesta): diaria, semanal y anual
 - 4.3 Modelo y estilo pedagógico
 - 4.4 Planeamiento curricular: núcleos temáticos o unidades (Grados 10° y 11°) (ver guía SENA)
 - 4.5 Ejes integradores y transversalidad (de la propuesta – competencias – con las áreas optativa y fundamentales), congruentes con el plan de estudios de la institución educativa.
5. Proceso de evaluación de estudiantes (Formativa)
 - 5.1 Resultados de aprendizaje esperados
 - 5.2 Criterios de evaluación (Articulación con el SIEE adoptado y las competencias SENA-CIES)
 - 5.3 Criterios de promoción (Articulación con el SIEE adoptado y las competencias SENA-CIES)
 - 5.4 Proceso de seguimiento a las dificultades de aprendizaje. -Modelo Plan de mejoramiento
6. Ruta metodológica de las prácticas:
 - 6.1 Proyectos pedagógicos productivos y de emprendimiento (Prácticas formativas según las especialidades)
 - 6.2 Procesos y estrategias
 - 6.3 Plan operativo de acción - POA



1. PROPUESTA DE LA MEDIA TÉCNICA

1.1 Denominación del Programa

Esta propuesta debe estar enmarcada en las exigencias de la economía local, sin olvidar las necesidades del entorno regional, nacional y global, logrando una educación con calidad que le brinde a los estudiantes la posibilidad de construir su proyecto de vida desde un perspectiva laboral, que los incentive a continuar estudiando, que los prepare para afrontar los retos que les espera al terminar la educación media, ingresando a una institución de educación superior o insertándose al mundo laboral de forma inmediata, ya sea como empleados o iniciando sus propias unidades de negocio.

Línea tecnológica: Cliente

Red tecnológica: Ventas y Comercialización

Red de conocimiento: Red de Conocimiento en Comercio y Ventas

Código 631101: TÉCNICO EN ASESORÍA COMERCIAL

Versión del Programa: 2



2. JUSTIFICACION

El Departamento Norte de Santander cuenta con potencial productivo en el Área de Comercio y Servicios, y su fortalecimiento y crecimiento socioeconómico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica de los sectores. Este programa propende por la visión para la motivación del emprendimiento, la creación de microempresas y la planificación de mercados acordes con el entorno de dichas microempresas, la meta es apalancar procesos incluyentes del sector educación, al ser este esencial frente a las políticas de desarrollo propuestas, para así cumplir con las competencias asignadas por la Constitución y la Ley, aumentar la cobertura y calidad de los niveles de preescolar básico y medio, así como contribuir al fortalecimiento de la educación no formal e informal que faciliten un proceso de formación permanente, dentro de la concepción integral del ser humano. Para satisfacer esta necesidad, el SENA, conector 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. 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 por 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



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor

Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



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 GENERAL

Formar estudiantes de manera integral, en el programa Técnico en Asesoría Comercial, en articulación con el SENA, con el fin de diseñar, implementar, revisar y proponer estrategias para el incremento de los beneficios comerciales dentro del contexto de una empresa.

3.2 ESPECÍFICOS

- Conocer e implementar técnicas para la venta de servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y los objetivos comerciales.
- Saber utilizar las herramientas que correspondan para hacer un manejo adecuado de la información.
- Identificar clientes potenciales de acuerdo con los objetivos y estrategia de ventas.
- Conocer e implementar técnicas de monitoreo de los clientes para su evaluación y seguimiento.
- Saber propiciar la interacción laboral de acuerdo con los principios éticos asociados con una cultura de paz.
- Diseñar, conocer y aplicar programas de actividad física para generar hábitos saludables de vida en el ámbito laboral y social.
- Saber desarrollar razonamientos matemáticos en situaciones que así lo requieran.
- Promover la interacción idónea consigo mismo y con otros partícipes del contexto laboral, ambiental y social.
- Comprender y producir textos en inglés escrito y hablado



4. ESTRUCTURA DIDÁCTICA DE FORMACIÓN

1. INFORMACION BÁSICA DEL PROGRAMA DE FORMACION TITULADA		
1.1 Denominación del Programa:	ASESORIA COMERCIAL	
1.2 Código Programa:	631101	
1.3 Versión Programa:	2	
1.4 Vigencia del Programa:	Fecha inicio programa:	24/09/2021
	Fecha fin programa:	El programa aún se encuentra vigente
1.5 Duración máxima estimada del aprendizaje (horas)	Etapa Lectiva:	1344 horas
	Etapa Productiva:	864 horas
	Total:	2208 horas
1.6 Tipo de programa	TITULADO	
1.7 Título o certificado que obtendrá	TÉCNICO	
1.8 Justificación	<p>Actualmente, 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 MiPymes (Llamas, 2004).</p> <p>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 (Llamas, 2004). 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.</p> <p>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 demandadas, según el nivel de cualificación en Colombia (Observatorio Laboral y Ocupacional - SENA, 2018).</p> <p>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.</p>	
1.9 Sectores a los que se asocia el programa	Sector económico:	COMERCIO
	Sector clase mundial:	
	Sector locomotora:	



2.0 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 que hacer 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
-El trabajo colaborativo

2. PERFIL IDÓNEO DE EGRESO

2.1 PERFIL OCUPACIONAL

2.1.1 NOMBRE DE LA(S) OCUPACIONES QUE PODRÁ DESEMPEÑAR EL EGRESADO

Código del campo ocupacional	Ocupación
6311	Vendedores de Ventas no Técnicas

2.1.2 PRINCIPALES PRODUCTOS DEL TRABAJO DEL EGRESADO

CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES
PROPUESTA COMERCIAL
EVENTO PROMOCIONAL
INFORMES DE SUGERENCIAS Y RECLAMOS AL CLIENTE

2.1.3 COMPETENCIAS QUE DESARROLLARÁ

Nombre de Norma de Competencia Laboral / Unidad de competencia	Código NCL / UC
APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501
APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	220601501
DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y	240201524
Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.	210201501
Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.	240201526
Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	240201533
GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.	230101507
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.	240202501
Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento	260101034



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE	
	RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN	
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS		
Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas		260101033
Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.		240201528
Resultado de Aprendizaje de la Inducción.		240201530
RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA		
Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información.		999999999
Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.		220501046
		260101047

2.2 PERFIL PROFESIONAL		
2.2.1 Procedimientos/ Habilidades cognitivas, psicomotoras	2.2.2 Conocimientos / Saberes esenciales	2.2.3 Competencias Sociales
<p>RECONOCER ATRIBUTOS DE LOS PRODUCTOS RECONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE RECONOCER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS CONSTRUIR PROPUESTA COMERCIAL MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS E INFORMÁTICAS PRESENTAR PROPUESTA COMERCIAL IDENTIFICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN REALIZAR DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO O SERVICIO MANEJAR OBJECIONES DEL CLIENTE PACTAR CONDICIONES COMERCIALES EFECTUAR CIERRE DE VENTA DILIGENCIAR DOCUMENTOS COMERCIALES RECIBIR TRANSACCIÓN COMERCIAL VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS DETERMINAR ESTADO DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE IDENTIFICAR LOS HALLAZGOS CLASIFICAR SOLICITUDES DE LOS CLIENTES RESPONDER SOLICITUDES DE LOS CLIENTES IDENTIFICAR EL CICLO DE SERVICIO AL CLIENTE ESTABLECER LOS MOMENTOS DE VERDAD REALIZAR TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA DETERMINAR LOS ELEMENTOS DEL PROCESO DE POSTVENTA UTILIZAR HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN POSTVENTA.</p>	<p>MERCADEREO: CONCEPTO, OBJETIVOS, BENEFICIOS MERCADO: TIPOLOGÍAS, SEGMENTO, NICHOS, POSICIONAMIENTO, MERCADO OBJETIVO Y VARIABLES SEGMENTACIÓN DE MERCADOS: CONCEPTO, TIPOS, CRITERIOS BASES DE DATOS: CONCEPTO, TIPOS, MANEJO DE BASES DE DATOS CLIENTES: CONCEPTO, TIPOLOGÍA, CARACTERÍSTICAS, PERFILES ANÁLISIS DE DATOS: CONCEPTO, CRITERIOS PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN: CONCEPTO Y TIPOS INFORMES: CONCEPTO, TIPOS, GRÁFICOS PRODUCTO: CONCEPTO, ATRIBUTOS, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES, BENEFICIOS, CARACTERÍSTICAS, REFERENCIAS Y TIPOS 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 SERVICIO: CONCEPTO, CLASES Y CARACTERÍSTICAS PORTAFOLIO: CONCEPTO, ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS PROPUESTA COMERCIAL: CONCEPTO Y ELEMENTOS NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS Y APLICABILIDAD DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO O SERVICIO: CONCEPTO Y TIPOS EXHIBICIÓN: CONCEPTO, TIPOS, FORMAS, NIVELES, ZONAS, TÉCNICAS ESTRATEGIAS DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS VENTA: CONCEPTO, TIPOS, FASES CIERRE VENTA: CONCEPTO, TÉCNICAS OBJECIONES: CONCEPTO, TIPOS Y</p>	<p>COMUNICACIÓN ASERTIVA CON LOS CLIENTES CAPACIDAD DE ESCUCHA FRENTE AL MANEJO DE OBJECIONES RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN LAS ACTIVIDADES DIARIAS DE VENTAS TOMA DE DECISIONES FRENTE A LAS CONDICIONES DE VENTAS TRABAJO EN EQUIPO CON LA FUERZA DE VENTA MANEJO DEL TIEMPO EN LAS VISITAS DIARIAS PUNTUALIDAD EN LAS CITAS RESPECTO POR LA DIVERSIDAD DE LOS CLIENTES RESPONSABLE EN TODO EL PROCESO DE VENTA PROACTIVO EN LAS IDEAS GENERADAS FRENTE AL PROCESO DE VENTA HONESTIDAD CON LA EMPRESA Y LOS CLIENTES ACTITUD HACIA LA MEJORA CONTINUA CONFIDENCIALIDAD EN EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN</p>

<p>RECONOCER ATRIBUTOS DE LOS PRODUCTOS RECONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE RECONOCER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS CONSTRUIR PROPUESTA COMERCIAL MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS E INFORMÁTICAS PRESENTAR PROPUESTA COMERCIAL IDENTIFICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN REALIZAR DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO O SERVICIO MANEJAR OBJECIONES DEL CLIENTE PACTAR CONDICIONES COMERCIALES EFECTUAR CIERRE DE VENTA DILIGENCIAR DOCUMENTOS COMERCIALES RECIBIR TRANSACCIÓN COMERCIAL VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS DETERMINAR ESTADO DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE IDENTIFICAR LOS HALLAZGOS CLASIFICAR SOLICITUDES DE LOS CLIENTES RESPONDER SOLICITUDES DE LOS CLIENTES IDENTIFICAR EL CICLO DE SERVICIO AL CLIENTE ESTABLECER LOS MOMENTOS DE VERDAD REALIZAR TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA DETERMINAR LOS ELEMENTOS DEL PROCESO</p>	<p>ATENCIÓN AL CLIENTE: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y FINALIDAD FIDELIZACIÓN AL CLIENTE: CONCEPTO CICLO DE SERVICIO: CONCEPTO, ETAPAS TRIANGULO DE SERVICIO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, ESTRUCTURA MOMENTOS DE VERDAD: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS Y CANALES POSTVENTA: CONCEPTO, ETAPAS, ELEMENTOS, PROCESO Y PROCEDIMIENTO</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--



2.3 PROYECCIÓN DEL EGRESADO	
2.3.1 En lo laboral	EL EGRESADO DEL TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL PODRA DESEMPEÑARSE COMO ASESOR COMERCIAL Y VENDEDOR PARA EMPRESAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
2.3.2 En lo empresarial	ESTARA EN CAPACIDAD DE GENERAR UNA UNIDAD DE NEGOCIO O EMPRESAS UNIFAMILIARES O SER VENDEDORES INDEPENDIENTE.
2.3.3 En el entorno social	PARTICIPAR EN PROCESOS DE INCLUSION SOCIAL, APORTE A LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DESDE SU ENTORNO LABORAL.
2.3.4 En la formación y aprendizaje permanente	EL EGRESADO PUEDE CONTINUAR SU PROCESO DE APRENDIZAJE: NIVEL TECNOLÓGICO: SUPERVISION DE VENTAS, DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO, DESARROLLO PUBLICITARIO, NEGOCIOS VERDES Y DESARROLLO DE PROCESOS PARA LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL. ESPECIALIZACIONES TECNOLÓGICAS: TRADE MARKETING, MERCADEO DE NEGOCIOS EN LINEA, GESTION ESTRATEGICA DEL SERVICIO, ESTRUCTURACION DEL PLAN COMERCIAL, DESARROLLO DE INVESTIGACION DE MERCADOS. NIVEL PROFESIONAL: INGENIERO DE MERCADOS, ADMINISTRADOR DE EMPRESAS, PROFESIONAL EN MERCADEO Y PUBLICIDAD.
2.3.5 En la innovación y desarrollo tecnológico	EL EGRESADO ESTARA EN CAPACIDAD DE FORTALECER EL MANEJO DE SOFTWARE TENIENDO EN CUENTA LAS TENDENCIAS DEL MERCADO PARA EL SECTOR COMERCIO.

2.4 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PERFIL DEL EGRESADO
DESARROLLAN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DEL PROCESO DE LA VENTA. VENDEN MERCANCIAS Y SERVICIOS NO TECNICOS PARA CLIENTES MAYORISTAS, AL DETAL, COMERCIANTES, INDUSTRIALES Y PROFESIONALES. ESTAN EMPLEADOS POR EMPRESAS QUE PRODUCEN, DISTRIBUYEN O PROVEEN BIENES Y SERVICIOS.

3. PERFIL IDÓNEO DE INGRESO

3.1 REQUERIMIENTOS

3.1.1 Nivel de competencias a demostrar en el proceso de ingreso por tipo de certificación:

Nivel académico adecuado para caracterizar al aspirante de acuerdo con el perfil de egreso:	BÁSICA SECUNDARIA		
Grado:	9		
Regulere Certificación académica (sí/no)	SI		
Regulere Formación para el trabajo y desarrollo humano. (sí/no)	NO	Cuál?	
		No. Horas	2208
3.1.2 Edad mínima definida en la ley:	14 años		
3.1.3 Requisitos adicionales:	Los establecidos por el programa de formación.		

3.1.4 Restricciones de ingreso soportadas en la legislación vigente: (Limitaciones físicas o cognitivas que impiden total o parcialmente el desarrollo de la formación y que estén expresamente descrita y soportadas en normas relacionadas con el desempeño ocupacional y profesional)

Ninguna

3.2 ASPECTOS ACTITUDINALES, MOTIVACIONALES Y DE INTERÉS

Disposición para trabajar con clientes, preferencia por el trabajo en equipo, capacidad de liderazgo, comunicación asertiva, capacidad de servicio, toma de decisiones, manejo de conflictos, responsabilidad con el trabajo, honestidad en la propuesta de ventas, motivación para relacionarse con nuevas personas, orientación al aprendizaje.



3.3 COMPETENCIAS A EVALUAR EN EL PROCESO DE INGRESO

CLASE	TIPO	COMPETENCIA	INDICADOR	NIVEL ACADEMICO	GRADO	%
Básica	Ciencias Naturales	Ciencia, tecnología y sociedad	Indago sobre avances tecnológicos en comunicaciones y explico sus implicaciones para la sociedad.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Ciencias Naturales	Desarrollo compromisos personales y sociales..	Cumplo mi función cuando trabajo en grupo y respeto las funciones de las demás personas.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Ciencias Naturales	Ciencia, tecnología y sociedad	Establezco la importancia de mantener la biodiversidad para estimular el desarrollo del país.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Ciencias Naturales	Me aproximo al conocimiento como científico(a) natural.	Utilizo las matemáticas como herramienta para modelar, analizar y presentar datos.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Ciencias Naturales	Me aproximo al conocimiento como científico(a) natural.	Establezco relaciones entre la información recopilada y mis resultados.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Ciencias Sociales	Desarrollo compromisos personales y sociales.	Respeto diferentes posturas frente a los fenómenos sociales.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Ciencias Sociales	Desarrollo compromisos personales y sociales.	Participo en discusiones y debates académicos.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Ciencias Sociales	Desarrollo compromisos personales y sociales.	Asumo una posición crítica frente a situaciones de discriminación y abuso por irrespeto a las posi	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Ciencias Sociales	Desarrollo compromisos personales y sociales.	Reconozco en el pago de los impuestos una forma importante de solidaridad ciudadana.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Ciencias Sociales	Me aproximo al conocimiento como científico(a) social.	Tomo notas de las fuentes estudiadas; clasifico, organizo, comparo y archivo la información obtenida	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Ciencias Sociales	Me aproximo al conocimiento como científico(a) social.	Analizo los resultados de mis búsquedas y saco conclusiones.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Inglés	Escritura.	Parafraseo información que leo como parte de mis actividades académicas.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Inglés	Escucha.	Sigo las instrucciones dadas en clase para realizar	BÁSICA SECUNDARIA	9	2



Servicio N
de Aprendizaje

INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



			actividades académicas.			
Básica	Lenguaje	Ética de la Comunicación.	Valoro, entiendo y adopto los aportes de la ortografía para la comprensión y producción de textos.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Lenguaje	Medios de Comunicación y otros Sistemas Simbólicos.	Caracterizo los medios de comunicación masiva a partir de aspectos como: de qué manera(s) difunden l	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Lenguaje	Medios de Comunicación y otros Sistemas Simbólicos.	Selecciono la información obtenida a través de los medios masivos, para satisfacer mis necesidades c	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Lenguaje	Medios de Comunicación y otros Sistemas Simbólicos.	Interpreto elementos políticos, culturales e ideológicos que están presentes en la información que d	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Lenguaje	Producción Textual.	Organizo previamente las ideas que deseo exponer y me documenta para sustentarl	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Lenguaje	Producción Textual.	Identifico y valoro los aportes de mi interlocutor y del contexto en el que expongo mis ideas.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Lenguaje	Producción Textual.	Caracterizo y utilizo estrategias descriptivas y explicativas para argumentar mis ideas, valorando y	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Lenguaje	Producción Textual.	Identifico estrategias que garantizan coherencia, cohesión y pertinencia del texto.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Matemáticas	Pensamiento Numérico y Sistemas Numéricos.	Resuelvo problemas y simplifico cálculos usando propiedades y relaciones de los números reales y de	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Tecnología Informática	Apropiación y uso de la tecnología.	Utilizo responsable y autónomamente las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) para a	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Básica	Tecnología Informática	Apropiación y uso de la tecnología.	Utilizo elementos de protección y normas de seguridad para la realización de actividades y manipulac	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Básica	Tecnología Informática	Tecnología y sociedad.	Análisis y explico la influencia de las	BÁSICA SECUNDARIA	9	2



Básica	Tecnología Informática	Tecnología y sociedad.	Ejercer mi papel de ciudadano responsable con el uso adecuado de los sistemas tecnológicos (transport	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Empresariales y Para el Emprendimiento	Elaboración de planes para crear empresas o Unidades de Negocio.	Identifico los productos y servicios de mayor demanda en mi entorno cercano.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Empresariales y Para el Emprendimiento	Identificación de Oportunidades para crear Empresas o unidades de Negocio.	Reconozco las necesidades de mi entorno cercano (mi casa, mi barrio, mi colegio).	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Intelectual	Creatividad.	Analizo las situaciones desde distintos puntos de vista (mis padres, mis amigos, personas conocidas,	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Intelectual	Creatividad.	Identifico los elementos que pueden mejorar una situación dada.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Intelectual	Creatividad.	Invento nuevas formas de hacer cosas cotidianas.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Intelectual	Solución de Problemas.	Relaciono los elementos que componen los problemas identificados.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Intelectual	Solución de Problemas.	Consulto las posibles soluciones que los afectados proponen para solucionar un problema.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Intelectual	Solución de Problemas.	Selecciono la forma de solución más adecuada.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Intelectual	Toma de Decisiones.	Escucho la información, opinión y argumentos de otros sobre una situación.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Intelectual	Toma de Decisiones.	Assumo las consecuencias de mis decisiones.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Interpersonal	Comunicación.	Expreso mis ideas con claridad.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Interpersonal	Comunicación.	Comprendo correctamente las instrucciones.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Interpersonal	Liderazgo.	Identifico las necesidades de mi entorno cercano (casa, barrio, familia).	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Liderazgo.	Reconozco las fortalezas y habilidades de los otros	BÁSICA SECUNDARIA	9	1



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



			(familiares, pares).			
Laboral	Interpersonal	Liderazgo.	Identifico actitudes, valores y comportamientos que debo mejorar o cambiar.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Manejo de Conflictos.	Expreso mis propios intereses y motivaciones.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Manejo de Conflictos.	Identifico los actores que tienen incidencia en los temas importantes relacionados con mi entorno ce	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Manejo de Conflictos.	Respeto y comprendo los puntos de vista de los otros, aunque esté en desacuerdo con ellos.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Ciudadana	Ciudadana	Convivencia y paz	Entiendo la importancia de mantener expresiones de afecto y cuidado mutuo con mis familiares, amigos	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Ciudadana	Ciudadana	Convivencia y paz	Utilizo mecanismos constructivos para encauzar mi rabia y enfrentar mis conflictos. (Ideas: detenerm	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Ciudadana	Ciudadana	Convivencia y paz	Argumento y debate sobre dilemas de la vida cotidiana en los que distintos derechos o distintos valo	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Ciudadana	Ciudadana	Participación y responsabilidad democrática.	Analizo críticamente la información de los medios de comunicación. (Competencias cognitivas).	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Trabajo en Equipo.	Desarrollo tareas y acciones con otros (padres, pares, conocidos).	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Trabajo en Equipo.	Respeto los acuerdos definidos con los otros.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Interpersonal	Trabajo en Equipo.	Permito a los otros dar sus aportes e ideas.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Organizacional	Gestión de la Información.	Identifico la información requerida para desarrollar una tarea o actividad.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Organizacional	Gestión de la Información.	Archivo la información de manera que se facilite su consulta posterior.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Organizacional	Gestión y Manejo de Recursos.	Selecciono los materiales que requiero para el desarrollo de una tarea o acción.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



Laboral	Organizacional	Gestión y Manejo de Recursos.	Evito el desperdicio de los materiales que están a mi alrededor (mi casa, mi salón de clases, labora	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Organizacional	Gestión y Manejo de Recursos.	Ubico los recursos en los lugares dispuestos para su almacenamiento.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Organizacional	Orientación al Servicio.	Atiendo con actitud positiva las solicitudes de los otros (padres, pares, docentes).	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Organizacional	Orientación al Servicio.	Escucho las críticas de los otros (padres, pares, docentes).	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Organizacional	Orientación al Servicio.	Busco mejorar mi forma de relacionarme con otros con base en sus apreciaciones.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Organizacional	Referenciación Competitiva.	Busco aprender de la forma como los otros actúan y obtienen resultados.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Organizacional	Responsabilidad Ambiental.	Mantengo ordenados y limpios mi sitio de estudio y mis implementos personales.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Organizacional	Responsabilidad Ambiental.	Conservo en buen estado los recursos a los que tengo acceso.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Personal	Dominio Personal.	Reconozco mis habilidades, destrezas y talentos.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Personal	Dominio Personal.	Supero mis debilidades.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Personal	Dominio Personal.	Identifico mis emociones y reconozco su influencia en mi comportamiento y decisiones.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Personal	Dominio Personal.	Tengo en cuenta el impacto de mis emociones y su manejo en mi relación con otros.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Personal	Orientación Ética.	Identifico los comportamientos apropiados para cada situación (familiar, escolar, con pares).	BÁSICA SECUNDARIA	9	1
Laboral	Personal	Orientación Ética.	Cumplo las normas de comportamiento definidas en un espacio dado.	BÁSICA SECUNDARIA	9	2
Laboral	Personal	Orientación Ética.	Utilizo adecuadamente los espacios y recursos a mi disposición.	BÁSICA SECUNDARIA	9	1



4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	220201501

 LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS	
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	CIENCIAS NATURALES: BIOLOGÍA
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
DESCRIBIR LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	
INTERPRETAR LAS INTERRELACIONES ENTRE LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA SEGÚN EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	
IDENTIFICAR SITUACIONES DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE BIOLOGÍA.	
VERIFICAR LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE LA BIOLOGÍA EN LA RESOLUCIÓN DE SITUACIONES PROBLEMÁTICAS DE ACUERDO CON EL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
EXPLICAR CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONES DE LOS ORGANISMOS CELULARES. CARACTERIZAR LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA DE SU ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL. CARACTERIZAR TIPOS DE HÁBITAT Y NICHOS ECOLÓGICOS. ESTABLECER DIFERENCIAS ENTRE HÁBITAT Y NICHOS ECOLÓGICOS. ARGUMENTAR CAMBIOS QUE EXPERIMENTAN LOS ORGANISMOS. IDENTIFICAR SITUACIONES DE SU ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL SUSCEPTIBLES DE MEJORAMIENTO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE BIOLOGÍA. APLICAR LOS PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE BIOLOGÍA A LA SOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN IDENTIFICADA EN SU ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	
4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER	
CIENCIA: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CLASIFICACIÓN. BIOLOGÍA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN. HÁBITAT Y NICHOS: CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS. ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NIVELES Y FUNCIONES. NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA: CONCEPTO Y RELACIONES. CÉLULA: CONCEPTO, PARTES, FUNCIONES. CICLOS BIOLÓGICOS: CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS, CLASIFICACIÓN, USOS Y APLICACIONES.	
4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
CARACTERIZA LAS RELACIONES EXISTENTES EN LOS NIVELES DE ORGANIZACIÓN BIOLÓGICA DE ACUERDO CON SU ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL. EXPLICA PRINCIPIOS Y CONCEPTOS DE LA BIOLOGÍA DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL. IDENTIFICA SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE MEJORAMIENTO EN SU ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS Y FUNDAMENTOS DE BIOLOGÍA.	
4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR	
4.8.1 Requisitos Académicos:	
TÍTULO DE PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: QUÍMICA Y AFINES; O INGENIERÍA QUÍMICA Y AFINES; O BIOLOGÍA, MICROBIOLOGÍA Y AFINES; O EDUCACIÓN (VER ANEXO N.B.C)	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ:
DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE PROCESOS QUÍMICOS INDUSTRIALES Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

COMPETENCIAS COMUNES:
ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2):
1. EXPERTICIA TÉCNICA
2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN
3. APRENDIZAJE CONTINUO
4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	220601501	
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	PROTECCIÓN PARA LA SALUD Y EL MEDIO AMBIENTE	
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas	
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
DENOMINACIÓN		
1. INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL		
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		
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		
3. VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL		
4.6 CONOCIMIENTOS		
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO		
ANALIZAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST DESDE SU ÁMBITO SOCIAL Y PRODUCTIVO. DEDUCIR DE LOS PLANES Y PROGRAMAS AMBIENTALES Y DE SST LOS REQUERIMIENTOS PARA EL		



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

EJERCER LOS CONTROLES PARA LA PREVENCIÓN DE LA CONTAMINACIÓN AMBIENTAL, LOS ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES LABORALES.
INTERPRETAR LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTROL OPERACIONAL AMBIENTAL Y DE SST PROPIOS DE SU ÁMBITO LABORAL. EJECUTAR LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTROL OPERACIONAL AMBIENTAL Y DE SST.
COMPROBAR EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD AMBIENTAL Y DE SST EN SU CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
CORROBORAR LAS BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES EN SU ENTORNO LABORAL Y SOCIAL.
CONSTATAR LA EJECUCIÓN DE LOS CONTROLES AMBIENTALES Y DE SST.
CONFIRMAR LAS CONDICIONES Y ACTOS SEGUROS EN SU ENTORNO LABORAL.
IDENTIFICAR LAS FORMAS DE REPORTE DE ACTOS Y CONDICIONES QUE AFECTAN EL DESEMPEÑO AMBIENTAL Y DE LA SST.
OBTENER LOS DATOS DE LAS CONDICIONES QUE AFECTAN EL MEDIO AMBIENTE O LA SST.
ELABORAR EL REPORTE DE LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTAN EL MEDIO AMBIENTE O SST.

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

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.
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.
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.
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.

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CONTEXTUALIZA EL ENTORNO AMBIENTAL Y DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
ANALIZA LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL, PELIGROS Y RIESGOS DE LAS PERSONAS EN SU DESEMPEÑO LABORAL 3 SEGÚN MARCO NORMATIVO.
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.
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.
ACTÚA FRENTE A LOS INCIDENTES AMBIENTALES Y DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE EMERGENCIAS.
IDENTIFICA LOS MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO A LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DEL SST.



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

PARA EL MONITOREO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES SEGÚN LAS CONDICIONES Y ACTOS SEGUROS DE SU ENTORNO LABORAL.
APLICA TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL CONTROL DE LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST SEGÚN POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN Y EL CONTEXTO DE SU DESEMPEÑO LABORAL.
PREPARA LOS REPORTES DE ACTOS Y CONDICIONES QUE AFECTAN EL DESEMPEÑO AMBIENTAL Y DE LA SST SEGÚN OBJETIVO DEL INFORME Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1:

TÍTULO DE TECNÓLOGO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE:
BIOLOGÍA, MICROBIOLOGÍA Y AFINES; O INGENIERÍA AMBIENTAL, SANITARIA Y AFINES; O SALUD PÚBLICA; O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES. VER ANEXOS: (N.B.C.). (TÍTULOS SENA).
TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.

ALTERNATIVA 2:

TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE:
BIOLOGÍA, MICROBIOLOGÍA Y AFINES; O INGENIERÍA AMBIENTAL, SANITARIA Y AFINES; O EDUCACIÓN; O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES. (VER ANEXO N.B.C.).
TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1:

TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ:
DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

ALTERNATIVA 2:

VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ:
DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2):

1. EXPERTICIA TÉCNICA
2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN
3. APRENDIZAJE CONTINUO
4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

COMPETENCIAS:

PRÁCTICA DE PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS UNIVERSALES
DISPOSICIÓN AL CAMBIO
HABILIDADES INVESTIGATIVAS
MANEJO DE GRUPOS
LIDERAZGO



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

DOMINIO ARGUMENTATIVO Y PROPOSITIVO TRABAJO EN EQUIPO MANEJO DE LAS TIC

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	240201524
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	COMUNICACIÓN
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
4. APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO	
2. DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN	
3. VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y RACIONALIDAD	
1. INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
RECONOCER LA IMPORTANCIA, NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN HUMANA MANTENER LA ATENCIÓN Y ESCUCHA EN LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN INTERPRETAR MENSAJES Y RECONSTRUIR EL DISCURSO CON SUS PROPIAS PALABRAS MANTENIENDO EL SENTIDO APLICAR TÉCNICAS PARA LA COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL USAR EL LÉXICO CON PRECISIÓN Y PROPIEDAD EN LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN UTILIZAR LA INFORMACIÓN SEGÚN EL PROPÓSITO ESTABLECIDO APROPIAR UN MÉTODO PARA LEER COMPRENSIVA E INTERPRETATIVAMENTE ESTABLECER ACUERDOS A PARTIR DE LA DIVERSIDAD DE CONCEPTOS Y OPINIONES REDACTAR DIFERENTES TIPOS DE TEXTOS APLICANDO REGLAS GRAMATICALES Y ORTOGRÁFICAS EXPONER EN FORMA ORAL O ESCRITA UN PLANTEAMIENTO UTILIZANDO LOS PRINCIPIOS DE LA	
4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER	
COMUNICACIÓN: CONCEPTO, TIPOS, USOS, MEDIOS, CANALES, TÉCNICAS, PROCESOS CARACTERÍSTICOS, ESCENARIOS, COMPONENTES, FUNCIONES, BARRERAS, NIVELES	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

EXPRESIÓN CORPORAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, GESTOS, POSTURAS, EMOCIONES, SENTIMIENTOS
ACTOS DE HABLAR: CONCEPTO, PERCEPCIÓN, OBSERVACIÓN, ESCUCHA ACTIVA, COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL
COMPRESIÓN DE TEXTOS: CONCEPTO, TÉCNICAS, PROCESOS, NIVELES, CARACTERÍSTICAS, INTERPRETACIÓN, ELEMENTOS
REDACCIÓN DE TEXTOS: TIPOS, USOS, CLASES, PARTES, FORMA, CONTENIDO, INTENCIONALIDAD, TÉCNICAS, MÉTODOS, COHESIÓN, COHERENCIA, SINTAXIS, ORTOGRAFÍA, SIGNOS DE PUNTUACIÓN, SEMÁNTICA, PRINCIPIOS Y CUALIDADES
ARGUMENTACIÓN: CONCEPTO, PROCESOS, ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS, LA PREGUNTA, LA TESIS, EL ARGUMENTO, LA CONCLUSIÓN, LA SÍNTESIS
PROPOSICIÓN: CONCEPTO, PROCESOS, ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS
ESTILO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, APLICACIÓN
CARÁCTER CONVENCIONAL Y FUNCIÓN SOCIAL DE LOS SIGNOS: CONCEPTO, TIPOS, RELACIONES, USOS, CARÁCTER, INTERPRETACIÓN, CARACTERÍSTICAS, CONTEXTO, ELEMENTOS BÁSICOS DE LA SEMIÓTICA Y SEMIOLOGÍA
PROCESOS DE PENSAMIENTO: CONCEPTO, ANÁLISIS, SÍNTESIS, PROPOSICIÓN, ARGUMENTACIÓN
CONSULTA Y LECTURA: MÉTODOS, TÉCNICAS SELECCIÓN, ORGANIZACIÓN Y ARCHIVO DE INFORMACIÓN EN DIVERSAS FUENTES, NIVELES, ESTRATEGIAS
NORMATIVIDAD: NORMAS ICONTEC PARA LA ELABORACIÓN DE TEXTOS ESCRITOS

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RECONOCE LA IMPORTANCIA, NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN HUMANA, SEGÚN EL CONTEXTO EN EL QUE SE DESARROLLA.
ESCUCHA CON ATENCIÓN Y CONCENTRACIÓN, ASIENTE Y PREGUNTA AL HABLANTE-OYENTE PARA RETROALIMENTAR EL PROCESO.
ESTABLECE ACUERDOS A PARTIR DE LA DIVERSIDAD DE CONCEPTOS Y OPINIONES. INTERPRETA MENSAJES Y RECONSTRUYE EL DISCURSO CON SUS PROPIAS PALABRAS MANTENIENDO EL SENTIDO.
INTERPRETA SEÑALES, SIGNOS, SÍMBOLOS E ICONOS PROPIOS DE SU ACTIVIDAD LABORAL.
CODIFICA Y DECODIFICA MENSAJES UTILIZANDO PROCESOS COMUNICATIVOS ORALES Y ESCRITOS.
UTILIZA ICONOS, SÍMBOLOS, SEÑALES, PLANOS, ESQUEMAS Y FLUJOGRAMAS SEGÚN REQUERIMIENTO.
GRÁFICA LA INFORMACIÓN CON CONTENIDOS SEMÁNTICOS. UTILIZA LA INFORMACIÓN SEGÚN EL PROPÓSITO ESTABLECIDO.
APROPIA UN MÉTODO PARA LEER COMPRENSIVA E INTERPRETATIVAMENTE.
UTILIZA EL LENGUAJE SEGÚN EL DESTINATARIO, EL PROPÓSITO, EL CONTEXTO Y EL CONTENIDO.
USA EL LÉXICO CON PRECISIÓN Y PROPIEDAD EN LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN RELACIONADOS CON EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL.
APLICA LAS TÉCNICAS PARA LA COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL SEGÚN REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS.
REDACTA TEXTOS CON COHESIÓN Y COHERENCIA SIGUIENDO PAUTAS DE PROGRESIÓN TEMÁTICA.
EMPLEA EN LA ELABORACIÓN DE TEXTOS ESTRUCTURAS TEXTUALES BÁSICAS.
PRODUCE TEXTOS EXPLICATIVOS, INSTRUCTIVOS, DESCRIPTIVOS SEGÚN ESPECIFICACIONES.
SELECCIONA EL TIPO DE TEXTO DE ACUERDO CON SUS INTERESES Y NECESIDADES DE CONOCIMIENTO.
EMPLEA PARA LA PRODUCCIÓN DE TEXTOS NORMATIVIDAD VIGENTE.

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO DE: COMUNICACIÓN SOCIAL, PERIODISMO Y AFINES; O EDUCACIÓN; O LENGUAS MODERNAS, LITERATURA, LINGÜÍSTICA Y AFINES. (VER ANEXO N.B.C) TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE LA COMUNICACIÓN Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

COMPETENCIAS COMUNES:
ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2):

1. EXPERTICIA TÉCNICA
2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN
3. APRENDIZAJE CONTINUO
4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	210201501
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES.
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.	
01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.	
04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.	
02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE EL TRABAJO Y EL DESARROLLO HUMANO (1) IDENTIFICAR LA NATURALEZA DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO (1) RELACIONAR EN EL MARCO DE LOS DERECHOS HUMANOS, EL DESARROLLO SOCIAL, LA AUTONOMÍA Y LA	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

DIGNIDAD (2)
ARGUMENTAR EL EJERCICIO DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO COMO DEFENSA DE LOS MISMOS Y EXPRESIÓN DE LA CIUDADANÍA LABORAL. (2)
DESARROLLAR DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LOS DERECHOS Y LAS OBLIGACIONES POLÍTICAS, PRESTACIONALES, SOCIALES, Y DE BIENESTAR DERIVADAS DE LAS ACCIONES LABORALES. (3)
DIMENSIONAR EL EJERCICIO DEL DERECHO A LA HUELGA. (3)
INTEGRAR ACCIONES DE SOLIDARIDAD PARA LA DEFENSA DEL SER HUMANO, LA NATURALEZA Y LOS VALORES DE LA CONVIVENCIA SOCIAL Y CIUDADANA (4)

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

1. 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 CIVILES
TRABAJO DIGNO Y DECENTE: DEFINICIÓN, ANÁLISIS DEL TRABAJO FORZOSO U OBLIGATORIO

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
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

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: AGENTES, RECONOCIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN PARA RESOLVER PROBLEMAS

6. DERECHOS DE SOLIDARIDAD O DE LOS PUEBLOS
RELACIÓN ENTRE EL SER HUMANO, LA NATURALEZA Y EL PLANETA
AUTODETERMINACIÓN DE LOS PUEBLOS Y DESARROLLO SOSTENIBLE Y SEGURIDAD ALIMENTARIA



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

COMPARA LAS CONDICIONES DEL TRABAJO, EN EL DEVENIR HISTÓRICO DE LA HUMANIDAD DE ACUERDO CON LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO. (1)

ARGUMENTA LOS MOMENTOS RELEVANTES DEL DEVENIR HISTÓRICO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO EN LA LÍNEA DEL TIEMPO. (1)

SELECCIONA LOS MECANISMOS DE PROTECCIÓN PARA EL EJERCICIO DE LA CIUDADANÍA LABORAL APLICANDO LA NORMATIVA. (2)

ANALIZA SITUACIONES QUE REPERCUTEN EN EJERCICIO DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO, DESARROLLANDO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN SEGÚN TÉCNICAS Y PROTOCOLOS. (3)

ELABORA DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LAS OBLIGACIONES ECONÓMICAS, SOCIALES Y DE BIENESTAR DERIVADAS DE LAS ACCIONES LABORALES DE ACUERDO CON LA NORMATIVA. (3)

EVALÚA LOS RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LOS MECANISMOS DE PROTECCIÓN PARA EL EJERCICIO DE LA CIUDADANÍA LABORAL ACORDE CON LA NORMATIVA. (3)

PROPONE ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LA NORMATIVA. (3)

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)

RELACIONA, DE LOS DERECHOS DE LOS PUEBLOS Y DE LA SOLIDARIDAD, LA AUTODETERMINACIÓN 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. (4)

PROPONE ACCIONES DE DEFENSA RELACIONADAS CON LA AUTODETERMINACIÓN DE LOS PUEBLOS, EL DESARROLLO SOSTENIBLE, LA SEGURIDAD ALIMENTARIA, EL DERECHO AL USO DE LA CIENCIA Y LA

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1:
CERTIFICADO DE APTITUD PROFESIONAL SENA Y EXPERTICIA EN EL ÁREA TEMÁTICA DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO

ALTERNATIVA 2:
TÉCNICO Y EXPERTICIA EN EL ÁREA TEMÁTICA DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO

ALTERNATIVA 3:
TÉCNICO PROFESIONAL Y EXPERTICIA EN EL ÁREA TEMÁTICA DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO

ALTERNATIVA 4:
TECNÓLOGO O CUATRO AÑOS DE FORMACIÓN UNIVERSITARIA, Y EXPERTICIA EN EL ÁREA TEMÁTICA



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

<p>HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO</p> <p>ALTERNATIVA 5: PROFESIONAL UNIVERSITARIO Y EXPERTICIA EN EL ÁREA TEMÁTICA DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO</p>
<p>4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:</p> <p>ALTERNATIVA 1: CUARENTA Y OCHO (48) MESES DE EXPERIENCIA; DE LOS CUALES CUARENTA (40) ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO EN DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO OBJETO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y (8) MESES EN LABORES DE DOCENCIA</p> <p>ALTERNATIVA 2: TREINTA Y SEIS (38) MESES DE EXPERIENCIA; DE LOS CUALES VEINTE Y OCHO (28) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO EN DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO Y OCHO (8) MESES EN LABORES DE DOCENCIA</p> <p>ALTERNATIVA 3: TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA DE LOS CUALES VEINTE (20) ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO EN DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO Y DIEZ (10) MESES EN LABORES DE DOCENCIA</p> <p>ALTERNATIVA 4: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA; DE LOS CUALES DIECIOCHO (18) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO EN DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO Y SEIS (6) MESES EN LABORES DE DOCENCIA.</p> <p>ALTERNATIVA 5: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA; DE LOS CUALES DIECIOCHO (18) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO EN DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES EN EL TRABAJO OBJETO</p>
<p>4.8.3 Competencias:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. CREA ESPACIOS PEDAGÓGICOS DE REFLEXIÓN Y APROPIACIÓN PARA LA VALORACIÓN DE LOS DERECHOS Y DEBERES EN EL TRABAJO 2. INTERPRETA LA RELACIÓN ENTRE EL TRABAJO Y EL DESARROLLO HUMANO. 3. IDENTIFICA LA NATURALEZA DE LOS DERECHOS HUMANOS Y DEL TRABAJO. 4. GENERA PROCESOS DE INTERACCIÓN SOCIAL INTERACCIONES EN EL MARCO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y LABORALES PARA EL DESARROLLO SOCIAL PARA EL DESARROLLO DE CON AUTONOMÍA Y DIGNIDAD. 5. IMPLEMENTA ACCIONES PARA LA ELABORACIÓN EL DILIGENCIAMIENTO DE DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LA POLÍTICA PÚBLICA, DE SALARIOS Y LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE LA OIT Y LOS DERECHOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y DE BIENESTAR DERIVADAS DE LAS ACCIONES LABORALES. 6. ARGUMENTA LOS DERECHOS EL EJERCICIO DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO Y LOS MECANISMOS DE PROTECCIÓN COMO EJERCICIO DE LA CIUDADANÍA LABORAL. 7. ORGANIZA ACCIONES PEDAGÓGICAS PARA LA APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LOS DERECHOS DE ASOCIACIÓN. 8. INTEGRA ACCIONES DE SOLIDARIDAD PARA LA DEFENSA DEL SER HUMANO, LA NATURALEZA Y LA



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Enrique Low Murtha-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	240201528
------------------------------------------------	-----------

4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	ÉTICA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ
-------------------------------------	--------------------------------------------------

4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
---------------------------------------------------------------------------	----------

4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
4. CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS
2. ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMUN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL
1. PROMOVER MI DIGNIDAD Y LA DEL OTRO A PARTIR DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS COMO APORTE EN LA INSTAURACIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ
3. PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA VIGENTE

4.6 CONOCIMIENTOS

4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

ESTABLECER COMUNICACIÓN CONSTRUCTIVA RESPETAR AL OTRO FIJAR EL PROYECTO DE VIDA RECLAMAR DERECHOS DE DIGNIDAD USAR LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA PARA MEJORAR MI CALIDAD DE VIDA EXIGIR RECONOCIMIENTO EN FUNCIÓN DE MI PRESENCIA PROTAGÓNICA EN LA SOCIEDAD RECONOCER EL VALOR INTRÍNSECO DE CADA PERSONA MANTENER EL VALOR DE MI DIGNIDAD MANTENER EL VALOR DE LA DIGNIDAD DEL OTRO RECONOCER LA AUTONOMÍA PERSONAL RECONOCER LA AUTONOMÍA DEL OTRO RECONOCER MIS DIFERENCIAS E IGUALDADES CON EL OTRO PRACTICAR CON HECHOS EL RESPETO CONMIGO MISMO Y CON LOS DEMÁS. APLICAR LA CAPACIDAD DE ESCUCHA RESPETAR LA OPINIÓN DEL OTRO CONSIDERAR LAS IDEAS DEL OTRO IDENTIFICAR ESTILOS DE COMUNICACIÓN APLICAR ESTILOS DE COMUNICACIÓN PRACTICAR CON HECHOS EL RESPETO A LOS DEMÁS RESPETAR LA PRIVACIDAD DEL OTRO RESPETAR LAS CREENCIAS RESPETAR LUGARES DE ENCUENTRO COMUNITARIO CUIDAR LUGARES DE ENCUENTRO COMUNITARIO PRACTICAR ACTOS DE RESPETO



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

RESPECTAR LAS NORMAS SOCIALES
CONVIVIR EN COMUNIDAD
ASUMIR COMPORTAMIENTO DE CULTURA CIUDADANA
EJERCER ROL PROTAGÓNICO EN EL DESARROLLO SOCIAL
FORTALECER COMPETENCIAS DE LIDERAZGO
PROPONER TEMAS PARA PROYECTOS SOCIALES
DESARROLLAR PROYECTOS SOCIALES
DESARROLLAR EL SENTIDO DE PERTENENCIA
INTERPRETAR LAS TENDENCIAS MUNDIALES EN CIENCIA, TECNOLOGÍA Y SOCIEDAD
INCENTIVAR EL APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES.
PRESERVAR LOS RECURSOS NATURALES
ESTABLECER PROCESOS DE COMUNICACIÓN CONSTRUCTIVA
IDENTIFICAR LOS HECHOS DE VIOLENCIA EN MI HISTORIA DE VIDA
RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE PAZ
IDENTIFICAR ESTRATEGIAS DE RECONCILIACIÓN
APLICAR ESTRATEGIAS DE RECONCILIACIÓN
ESTABLECER RELACIONES CONSTRUCTIVAS ESTABLECER RELACIONES RESPETUOSAS
APORTAR EN EL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE PAZ
ESTABLECER RELACIONES INTERPERSONALES
ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS CONSTRUCTIVAS
ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS ARGUMENTATIVAS
ESTABLECER GESTOS DE SOLIDARIOS
GENERAR PROCESOS DE CONSTRUCCIÓN DE PAZ EN EL NÚCLEO FAMILIAR
ESTABLECER RELACIONES INTERPERSONALES A PARTIR DE UNA COMUNICACIÓN ASERTIVA
ESTABLECER RELACIONES DE TOLERANCIA
ESTABLECER RELACIONES DE SOLIDARIDAD
APLICAR NORMATIVA VIGENTE EN RELACIÓN CON DERECHOS HUMANOS Y DERECHO INTERNACIONAL HUMANITARIO

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

HOMBRE: CONCEPTO, SUJETO MORAL, SUJETO ÉTICO
NATURALEZA HUMANA: CONCEPTO
DIGNIDAD HUMANA: CONCEPTO
ACTOS HUMANOS: CONCEPTO
ACCIONES HUMANAS: CONCEPTO
LIBERTAD: CONCEPTO
LEY NATURAL: CONCEPTO
LEY POSITIVA: CONCEPTO, APLICACIONES
MORAL: CONCEPTO AXIOLOGÍA: CONCEPTO, JERARQUÍA DE VALORES
ÉTICA: CONCEPTO.
ÉTICA APLICADA: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
HOMBRE: CONCEPTO, SER RELACIONAL.
TRABAJO: CONCEPTO, SISTEMA DE RELACIONES.
RELACIONES SOCIALES: CONCEPTO, CLASES.
RECONCILIACIÓN: CONCEPTO, CONDICIONES.
TRABAJO EN EQUIPO: CONTEXTUALIZACIÓN, ALCANCE, TÉCNICAS, FUNDAMENTOS Y VENTAJAS
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS: CONTEXTUALIZACIÓN, DESTREZAS, TÉCNICAS Y TEORÍAS.
COMUNICACIÓN ASERTIVA: CONTEXTUALIZACIÓN, ESTRATEGIAS, FUNDAMENTOS, TIPOS Y TÉCNICAS.
LIDERAZGO: CONCEPTO, TENDENCIAS Y GENERALIDADES
INTELIGENCIA EMOCIONAL: CONCEPTO, ALCANCE Y TÉCNICAS.
COACHING: CONCEPTO, ALCANCE Y TÉCNICAS BÁSICAS.
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA: CONCEPTO, ALCANCE, TÉCNICAS BÁSICAS.
TOMA DE DECISIONES: CONCEPTO, MODELOS, ESTRATÉGICAS Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y ALCANCE
RELACIONES INTERPERSONALES: CONCEPTO Y ALCANCE



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
 RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
 RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

CONTEXTO DEL CONFLICTO: CONCEPTO, CONTEXTO SOCIAL Y POLÍTICO, CONFLICTO ARMADO.
 PAZ: CONCEPTO VIOLENCIA: CONCEPTO
 CONFLICTO: CONCEPTO, HITOS DE LA HISTORIA
 RESPETO: CONCEPTO
 FAMILIA: CONCEPTO
 DIÁLOGO: CONCEPTO
 CONCERTACIÓN: CONCEPTO
 JUSTICIA: CONCEPTO, CLASES
 EQUIDAD: CONCEPTO, APLICACIONES
 GOBIERNO: CONCEPTO, FORMAS
 SOCIEDAD: CONCEPTO
 ESTADO: CONCEPTO
 PAÍS: CONCEPTO
 CONSTITUCIÓN: CONCEPTO
 GOBERNALIDAD: CONCEPTO
 DEMOCRACIA: CONCEPTO, CLASES
 CONVIVENCIA: CONCEPTO
 LIBERTAD: CONCEPTO
 CRITICIDAD: CONCEPTO
 NEGOCIACIÓN FRENTE AL CONFLICTO
 REPARACIÓN: CONCEPTO
 REINTEGRACIÓN: CONCEPTO, RUTA
 DERECHOS HUMANOS: CONCEPTO, NORMATIVA VIGENTE
 DERECHO INTERNACIONAL HUMANITARIO: CONCEPTO, NORMATIVA VIGENTE
 AUTOESTIMA, AUTONOMÍA, AUTOCONTROL, AUTOCLUIDADO
 COMUNICACIÓN: ACCIÓN INSTRUMENTAL, ACCIÓN ESTRATÉGICA Y ACCIÓN COMUNICATIVA.
 HABILIDADES PARA LA VIDA Y PARA LA CONVIVENCIA: AUTOCONOCIMIENTO, EMPATÍA, COMUNICACIÓN ASERTIVA, RELACIONES INTERPERSONALES, TOMA DE DECISIONES, SOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y DE CONFLICTOS, PENSAMIENTO CREATIVO, PENSAMIENTO CRÍTICO, MANEJO DE EMOCIONES Y SENTIMIENTOS, MANEJO DE TENSIONES Y ESTRÉS.
 PARTICIPACIÓN CIUDADANA: CONCEPTO, MECANISMOS E INSTANCIAS DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA, BIEN COMÚN, ALTERIDAD Y GÉNERO, PROCESO DE SOCIABILIDAD HUMANA, REPRESENTACIONES SOCIALES O IMAGINARIOS CULTURALES, CULTURAS EMERGENTES, ROLES SOCIALES.
 RESPONSABILIDAD SOCIAL: CONCEPTO, ESTRATEGIAS PARA GENERAR UNA CULTURA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL.

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

DEFINE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO A LOS CRITERIOS DE DIGNIDAD, DE RESPETO, CREENCIAS, ECOLOGÍA Y CULTURA.
 RECONOCE SU VALOR Y EL VALOR DEL OTRO DE ACUERDO A LOS PRINCIPIOS DE DIGNIDAD Y CONSTRUCCIÓN CULTURAL Y AUTONOMÍA
 DEFINE SU PROYECTO DE VIDA CON BASE EN CRITERIOS AXIOLÓGICOS Y CULTURALES Y HÁBITOS DE CONVIVENCIA
 UTILIZA HERRAMIENTAS QUE PERMITEN LA COMUNICACIÓN ASERTIVA EN DIFERENTES ENTORNOS TENIENDO EN CUENTA LA PEDAGOGÍA PARA LA PAZ
 CONSTRUYE RELACIONES INTERPERSONALES A PARTIR DEL ENFOQUE DIFERENCIAL Y LA PROMOCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ
 CAMBIA ACTITUDES FRENTE A SU COMPORTAMIENTO CON BASE EN LA DIGNIDAD, APORTANDO A LA CULTURA DE PAZ
 RECONOCE HITOS HISTÓRICOS DE VIOLENCIA Y PAZ COMO APORTE A LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ
 MODIFICA ACTITUDES COMPORTAMENTALES A PARTIR DE LA RESOLUCIÓN PACÍFICA DE CONFLICTOS
 APLICA ACCIONES DE PREVENCIÓN DE ACCIONES VIOLENTAS CON BASE EN ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA



	<p>LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS</p>
<p>EVIDENCIA RESPETO POR EL BIEN COMÚN, LA ALTERIDAD Y EL DIÁLOGO CON EL OTRO CON BASE EN PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS</p>	
<p>4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR</p>	
<p>4.8.1 Requisitos Académicos:</p>	
<p>ALTERNATIVA 1: TÍTULO DE TECNÓLOGO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: SOCIOLOGÍA, TRABAJO SOCIAL Y AFINES; O CIENCIA POLÍTICA, RELACIONES INTERNACIONALES. VER ANEXOS: (N.B.C.), (TÍTULOS SENA).</p> <p>ALTERNATIVA 2: TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: ANTROPOLOGÍA, ARTES LIBERALES; O SOCIOLOGÍA, TRABAJO SOCIAL Y AFINES; O CIENCIA POLÍTICA, RELACIONES INTERNACIONALES; O EDUCACIÓN; O FILOSOFÍA, TEOLOGÍA Y AFINES; O PSICOLOGÍA; O DERECHO Y AFINES. (VER ANEXO N.B.C). TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.</p>	
<p>4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:</p>	
<p>ALTERNATIVA 1: TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE LA INTERACCIÓN CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS, CON LA NATURALEZA Y CON LA TRASCENDENCIA Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.</p> <p>ALTERNATIVA 2: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE LA INTERACCIÓN CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS, CON LA NATURALEZA Y CON LA TRASCENDENCIA Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.</p>	
<p>4.8.3 Competencias:</p>	
<p>COMPETENCIAS COMUNES: ORIENTACIÓN A RESULTADOS ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO TRANSPARENCIA COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN</p> <p>COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2): 1. EXPERTICIA TÉCNICA 2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN 3. APRENDIZAJE CONTINUO 4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN</p> <p>COMPETENCIAS: PRÁCTICA DE PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS UNIVERSALES DISPOSICIÓN AL CAMBIO HABILIDADES INVESTIGATIVAS MANEJO DE GRUPOS LIDERAZGO COMUNICACIÓN EFICAZ Y ASERTIVA DOMINIO LECTO-ESCRITURAL DOMINIO ARGUMENTATIVO Y PROPOSITIVO TRABAJO EN EQUIPO MANEJO DE LAS TIC</p>	



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

--

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	246001533
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
RA 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENTIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	
RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.	
RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	
RA 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGUN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
RA 1: DESCRIBIR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR. IDENTIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES(CEP). ASOCIAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PERSONALES. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA CON SITUACIONES DE LA COTIDIANIDAD.	
RA 2: IDENTIFICAR LOS CONCEPTOS DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES. GENERAR ALTERNATIVA DENTRO DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES. ANALIZAR LOS RIESGOS DENTRO DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.	
RA 3: USAR CAPACIDAD CREATIVA EN LA SOLUCIÓN DE DESAFÍOS E IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DEL ENTORNO. RECONOCER HABILIDADES Y CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES PARA FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS.	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
 RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
 RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

UTILIZAR LOS ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
 ELABORAR EL PLAN DE ACCIÓN.

RA 4:
 DESCUBRIR NECESIDADES, INTERESES Y EXPECTATIVAS PROPIAS Y DEL OTRO.
 IDENTIFICAR LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

RA 1:
 EMPRENDEDOR: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPORTAMIENTO.
 CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES:
 BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES: CONCEPTO
 PERSISTENCIA: CONCEPTO
 CUMPLIMIENTO CON EL CONTRATO DE TRABAJO: CONCEPTO
 CALIDAD Y EFICACIA: CONCEPTO
 ANÁLISIS DE RIESGO: CONCEPTO.
 FIJAR METAS: CONCEPTO.
 PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA: CONCEPTO
 BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN: CONCEPTO
 AUTOCONFIANZA: CONCEPTO
 REDES DE APOYO: CONCEPTO
 OBJETIVOS PERSONALES: MOTIVACIONES, METAS, PROPÓSITO DE VIDA.
 PERSONA, CONTEXTO, PROYECTO: CONCEPTOS.
 COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS: CONCEPTO.
 COMPONENTES:
 VISUALIZAR: CONCEPTO
 ANALIZAR: CONCEPTO
 IDENTIFICAR: CONCEPTO
 DECIDIR: CONCEPTO
 DISEÑAR: CONCEPTO
 ACTUAR: CONCEPTO
 RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA: CONCEPTO, DIMENSIONES.

RA 2:
 BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN: TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS.
 PROCESO TOMA DE DECISIONES: CONCEPTO, ETAPAS DEL PROCESO.
 ANÁLISIS DE RIESGO: TÉCNICAS.
 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS: CONCEPTO, TÉCNICAS.
 CORRER RIESGOS: CONCEPTO.
 FIJAR METAS: CRITERIOS.
 PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA: TÉCNICAS.
 AUTOCONFIANZA: TÉCNICAS.
 CUMPLIMIENTO Y COMPROMISO EN EL TRABAJO: IMPORTANCIA.

RA 3:
 CREATIVIDAD: CONCEPTO
 INNOVACIÓN: CONCEPTO, TIPOS.
 DESAFÍO: CONCEPTO
 BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES: TÉCNICAS
 ESTRATEGIAS: CONCEPTO, ESTRUCTURA Y PASOS.
 PLAN DE ACCIÓN: CONCEPTO, ELEMENTOS, FORMULACIÓN.
 PROYECTO: CONCEPTO E IMPORTANCIA.
 VISUALIZAR METAS: CRITERIOS
 PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA: TÉCNICAS



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

PERSISTENCIA: CRITERIOS
BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN: TÉCNICAS, ESTRATEGIAS.
REDES DE APOYO: TÉCNICAS.

RA 4:
NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, TIPOS, ELEMENTOS, ANÁLISIS DE INTERESES Y CONSENSOS.
AUTOCONFIANZA: TÉCNICA.
PERSISTENCIA: CRITERIOS
REDES DE APOYO: CRITERIOS.

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA 1:
VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL.
FORMULA LOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA.
APLICA LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA DE ACUERDO CON FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS.

RA 2:
IDENTIFICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DE ACUERDO CON PROBLEMAS DE LA COTIDIANIDAD.
APLICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES SEGÚN IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.

RA 3:
APROPIA EL CONCEPTO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN SEGÚN SOLUCIÓN DE DESAFÍOS.
APLICA LA CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA TENIENDO EN CUENTA LOS DESAFÍOS EMPRENDEDORES.
SUSTENTA EL PLAN DE ACCIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RA 4:
IDENTIFICA LOS ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LOS INTERESES PROPIOS Y DEL

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1:
TÍTULO DE TÉCNICO PROFESIONAL EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: ADMINISTRACIÓN, O CONTADURÍA PÚBLICA; O INGENIERÍA ADMINISTRATIVA Y AFINES; O ECONOMÍA. VER ANEXOS: (N.B.C.), (TÍTULOS SENA).

ALTERNATIVA 2:
TÍTULO DE TECNÓLOGO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: ADMINISTRACIÓN, CONTADURÍA PÚBLICA; O INGENIERÍA ADMINISTRATIVA Y AFINES. VER ANEXOS: (N.B.C.) (TÍTULOS SENA).

ALTERNATIVA 3:
TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: EDUCACIÓN; O ADMINISTRACIÓN, CONTADURÍA PÚBLICA; O INGENIERÍA ADMINISTRATIVA Y AFINES; Y ECONOMÍA. (VER ANEXO N.B.C) TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1:
TREINTA Y SEIS (36) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE EMPRENDIMIENTO (12) MESES EN DOCENCIA O



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>CERTIFICADA POR ENTIDAD LEGALMENTE RECONOCIDA.</p> <p>ALTERNATIVA 2: TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE EMPRENDIMIENTO (12) MESES EN DOCENCIA.</p> <p>ALTERNATIVA 3: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE EMPRENDIMIENTO Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.</p> <p>4.8.3 Competencias:</p> <p>COMPETENCIAS COMUNES: ORIENTACIÓN A RESULTADOS ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO TRANSPARENCIA COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN</p> <p>COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2): 1. EXPERTICIA TÉCNICA 2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN 3. APRENDIZAJE CONTINUO 4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN</p> <p>ESPECÍFICOS (TÉCNICOS): CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Y DEL EMPRESARISMO PARTICIPACIÓN Y NICHOS DEL MERCADO PROCESO, CRITERIOS Y TÉCNICAS DE SEGMENTACIÓN EMPRESARIAL ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL TIPOS Y MÉTODOS DE MUESTREO FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA Y SECUNDARIA SOFTWARE APLICADO MECANISMOS DE ACCESO A RECURSOS. ELABORACIÓN DE PROYECTOS PARA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS O PYMES TÉCNICAS DE PROYECCIÓN DEL MERCADO ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DE PROYECTOS</p>

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	230101507
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	ACTIVIDAD FÍSICA Y HÁBITOS DE VIDA SALUDABLE



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
---------------------------------------------------------------------------	----------

4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN

2. PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE

4. IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA

3. EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL

1. DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL

4.6 CONOCIMIENTOS

4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

IDENTIFICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA.
 APLICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA MIOLOGÍA HUMANA CON BASE EN EL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO.
 INTERPRETA LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.
 ADMINISTRA UN PLAN DE HIGIENE CORPORAL DENTRO DEL CONTEXTO PRODUCTIVO.
 EJECUTA RUTINAS DE EJERCICIO FÍSICO SEGÚN LAS NECESIDADES DE LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
 ESTABLECE PAUSAS DE ACUERDO CON CARGAS DE TRABAJO Y TIEMPOS DE ACTIVIDAD FÍSICA PARA UNA RECUPERACIÓN ADECUADA.
 IDENTIFICA LAS TÉCNICAS DE COORDINACIÓN MOTRIZ RELACIONADAS CON SU PERFIL OCUPACIONAL.
 SELECCIONA TÉCNICAS QUE LE PERMITEN POTENCIAR SU CAPACIDAD DE REACCIÓN MENTAL Y MEJORAR SUS DESTREZAS MOTORAS SEGÚN LA NATURALEZA DE SU ENTORNO LABORAL.
 APLICA CONCEPTOS BÁSICOS DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA.
 DISCRIMINA EJERCICIOS ESPECÍFICOS PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS ERGONÓMICOS SEGÚN SU ACTIVIDAD LABORAL

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

FUNDAMENTOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA
 CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS Y ESTILOS DE VIDA SALUDABLE
 CONCEPTOS DE HIGIENE Y SU APLICABILIDAD
 CONCEPTOS DE NUTRICIÓN, BASES FUNDAMENTALES Y PLANES NUTRICIONALES SEGÚN ACTIVIDAD LABORAL.
 FUNDAMENTOS DE MIOLOGÍA Y ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO
 DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES Y VENTAJAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA
 DEFINICIÓN, CLASES, CONDICIÓN, TIEMPOS DE APLICACIÓN, BENEFICIOS DEL EJERCICIO FÍSICO
 CONCEPTUALIZACIÓN Y USO DE LA FICHA ANTROPOMÉTRICA
 CARACTERÍSTICAS DE LA FRECUENCIA CARDIACA
 DEFINICIÓN, CLASES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS TEST FÍSICO ATLÉTICOS.
 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL ACONDICIONAMIENTO FÍSICO
 APLICACIÓN DE SERIES, REPETICIONES Y CARGAS DE TRABAJO EN EL EJERCICIO FÍSICO
 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA DESTREZA MOTORA
 CONCEPTUALIZACIÓN Y CONDICIONANTES DE LA PSICOMOTRICIDAD
 DEFINICIÓN DE MOTRICIDAD Y SU CLASIFICACIÓN, BENEFICIOS.
 APLICABILIDAD DE LA ERGONOMÍA Y LA ACTIVIDAD FÍSICA
 POSTURAS, CLASIFICACIÓN, MANEJO DE CARGAS Y PLANES POSTURALES
 REHABILITACIÓN Y PLAN DE TRABAJO
 PAUSAS ACTIVAS, CONCEPTOS Y PRÁCTICAS



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

IDENTIFICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE ANATOMÍA Y FISIOLÓGIA.
APLICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA MIOLOGÍA HUMANA CON BASE EN EL ANÁLISIS DEL MOVIMIENTO.
INTERPRETA LOS FUNDAMENTOS DE ESTILO DE VIDA SALUDABLE, HIGIENE Y NUTRICIÓN EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.
ADMINISTRA UN PLAN DE HIGIENE CORPORAL DENTRO DEL CONTEXTO PRODUCTIVO.
EJECUTA RUTINAS DE EJERCICIO FÍSICO SEGÚN LAS NECESIDADES DE LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
ESTABLECE PAUSAS DE ACUERDO CON CARGAS DE TRABAJO Y TIEMPOS DE ACTIVIDAD FÍSICA PARA UNA RECUPERACIÓN ADECUADA.
IDENTIFICA LAS TÉCNICAS DE COORDINACIÓN MOTRIZ RELACIONADAS CON SU PERFIL OCUPACIONAL.
SELECCIONA TÉCNICAS QUE LE PERMITEN POTENCIAR SU CAPACIDAD DE REACCIÓN MENTAL Y MEJORAR SUS DESTREZAS MOTORAS SEGÚN LA NATURALEZA DE SU ENTORNO LABORAL.
APLICA CONCEPTOS BÁSICOS DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA.
DISCRIMINA EJERCICIOS ESPECÍFICOS PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS ERGONÓMICOS SEGÚN SU ACTIVIDAD LABORAL.
ESTRUCTURA UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN CONTEXTO LABORAL

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1:
TÍTULO DE TECNÓLOGO EN EL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO DE: DEPORTES, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN VER ANEXOS: (N.B.C.), (TÍTULOS SENA).

ALTERNATIVA 2:
TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO DE: DEPORTES, EDUCACIÓN FÍSICA Y RECREACIÓN; O EDUCACIÓN FÍSICA Y AFINES; O EDUCACIÓN (VER ANEXO N.B.C). TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1:
TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE CULTURA FÍSICA Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA

ALTERNATIVA 2:
VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ:
DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE LA CULTURA FÍSICA Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

COMPETENCIAS COMUNES:
ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2):

1. EXPERTICIA TÉCNICA
2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN
3. APRENDIZAJE CONTINUO



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

COMPETENCIAS:

PRÁCTICA DE PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS UNIVERSALES
DISPOSICIÓN AL CAMBIO
HABILIDADES INVESTIGATIVAS
MANEJO DE GRUPOS
LIDERAZGO
COMUNICACIÓN EFICAZ Y ASERTIVA
DOMINIO LECTO-ESCRITURAL
DOMINIO ARGUMENTATIVO Y PROPOSITIVO
TRABAJO EN EQUIPO
MANEJO DE LAS TIC

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	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.	
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	240002501	
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	INGLÉS	
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	192 horas	
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
DENOMINACIÓN		
6. PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA		
4. LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS		
3. PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS PASADAS		
2. DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA		
1. COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA		
5. COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO		
4.6 CONOCIMIENTOS		
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO		
FAMILIARIZARSE CON DISTINTOS ASPECTOS DE LA LENGUA HABLADA, COMO LOS FONEMAS, EL ACENTO Y LOS PATRONES BÁSICOS DE LA ENTONACIÓN.		



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

DELETREAR NOMBRES, DIRECCIONES Y OTRAS PALABRAS.
PREGUNTAR POR LA ORTOGRAFÍA DE LAS PALABRAS DE NOMBRES Y OBJETOS.
PREGUNTAR POR LOS NOMBRES DE LAS COSAS.
SEÑALAR LA UBICACIÓN DE UN OBJETO.
INTERCAMBIAR NÚMEROS DE TELÉFONO Y DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO.
SALUDAR EN SITUACIONES FORMALES O INFORMALES, EN DIFERENTES MOMENTOS DEL DÍA.
UTILIZAR FÓRMULAS DE SALUDO AL COMIENZO DE UNA LLAMADA A ALGUIEN FAMILIAR.
CONTESTAR UNA LLAMADA O E-MAIL USANDO FÓRMULAS DE CORTESÍA EN EL CONTEXTO LABORAL.
DILIGENCIAR FORMULARIOS CON DATOS PERSONALES EN LA COTIDIANIDAD O EN CONTEXTOS LABORALES.
PRESENTARSE A UN GRUPO O A UN VISITANTE EN CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES.
INTERCAMBIAR INFORMACIÓN PERSONAL BÁSICA RELACIONADA CON EL NOMBRE, EDAD, NACIONALIDAD, LA PROCEDENCIA Y LUGAR DE RESIDENCIA PROPIO Y DE OTRAS PERSONAS, ESTADO CIVIL, HIJOS, OCUPACIÓN, ETC).
INTERCAMBIAR INFORMACIÓN ACERCA DE LA FAMILIA Y LOS INTERESES.
INTERCAMBIAR INFORMACIÓN SOBRE SU ESTADO DE ÁNIMO Y EL DE OTRAS PERSONAS.
EXPRESAR POSESIÓN Y PROPIEDAD DE LAS COSAS.
PREGUNTAR POR LA UBICACIÓN DE UN OBJETO.
PEDIR PRESTADO ALGO A ALGUIEN DE MANERA FORMAL E INFORMAL.
SOLICITAR AYUDA DE MANERA FORMAL E INFORMAL.
OFRECER AYUDA A ALGUIEN A TRAVÉS DEL USO DE FÓRMULAS DE CORTESÍA.
RESPONDER A PROPUESTAS DE AYUDA.
INDICAR SUS GUSTOS Y PREFERENCIAS EN UNA CONVERSACIÓN SIMPLE DE CARÁCTER SOCIAL.
SUGERIR A ALGUIEN UN SITIO O UN LUGAR PARA VISITAR.
RESPONDER A BUENAS Y MALAS NOTICIAS.
INTERCAMBIAR INFORMACIÓN RELACIONADA CON LA RUTINA Y LAS ACTIVIDADES DEL FIN DE SEMANA, EXPRESANDO LA FRECUENCIA DE LAS MISMAS.
INTERCAMBIAR INFORMACIÓN RELACIONADA CON LA RUTINA LABORAL Y DE LOS PUESTOS DE TRABAJO.
DECIR LA HORA.
BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE LA UBICACIÓN DE CIERTOS LUGARES EN UN PAÍS, CIUDAD, PUEBLO O ESPACIOS COMO UN EDIFICIO.
PREGUNTAR POR ARTÍCULOS EN UN ALMACÉN DE COMPRAS O SUPERMERCADO.
PREGUNTAR POR EL PRECIO, TALLAS Y COLORES DE ARTÍCULOS EN UN ALMACÉN.
INTERACTUAR CON CLIENTES A TRAVÉS DEL SALUDO Y LA PRESENTACIÓN PERSONAL.
DAR CONSEJOS SIMPLES DE SALUD Y SEGURIDAD.
COMPRENDER PALABRAS Y FRASES MUY SENCILLAS EN LETREROS, CATÁLOGOS O SIMILARES DE USO LABORAL COTIDIANO.
HABLAR DE LO QUE SE QUIERE HACER, O SE PREFERIRÍA HACER.
NEGAR ALGO DE FORMA CORDIAL.
RESPONDER A INVITACIONES. AGRADECER A LA GENTE SEGÚN EL CONTEXTO Y EL INTERLOCUTOR.
USAR EXPRESIONES Y FÓRMULAS DE CORTESÍA EN RESPUESTA A AGRADECIMIENTOS.
DISCULPARSE A TRAVÉS DEL USO DE EXPRESIONES Y FÓRMULAS DE CORTESÍA.
RESPONDER A DISCULPAS PRESENTADAS A TRAVÉS DEL USO DE EXPRESIONES Y FÓRMULAS DE CORTESÍA.
HABLAR DE LO QUE ESTÁ OCURRIENDO EN EL MOMENTO.
EXPRESAR LO QUE OCURRIÓ O NO EN UN PUNTO ESPECÍFICO DEL PASADO.
CONTAR ACONTECIMIENTOS EN EL PASADO INDICANDO FECHAS.
REALIZAR UN PROCESO DE AUTOEVALUACIÓN, QUE PERMITA REVISAR SU SABER, HACER Y SER DENTRO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN.
IDENTIFICAR LOS ACIERTOS Y DIFICULTADES PRESENTADOS EN CADA PUNTO DEL PROCESO DE APRENDIZAJE.
EVALUAR DE MANERA REFLEXIVA Y CRÍTICA LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PRESENTADAS A LO LARGO DE LA FORMACIÓN.
PONER EN PRÁCTICA TÉCNICAS DE APRENDIZAJE O ACCIONES QUE LE PERMITAN MEJORAR O

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
 RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
 RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

GRAMÁTICA:
 PRESENTE SIMPLE DE BE (AM, IS, ARE) Y ESTRUCTURACIÓN SINTÁCTICA (SUJETO / VERBO / COMPLEMENTO)
 INTERROGACIÓN (YES/NO WH ESTRUCTURA)
 ADJETIVOS POSESIVOS
 ARTÍCULOS
 DEMOSTRATIVOS (COMO PRONOMBRES Y ADJETIVOS)
 SUSTANTIVOS PLURALES
 SUSTANTIVOS CONTABLES Y NO CONTABLES
 THERE IS, THERE ARE
 PREPOSICIONES DE LUGAR
 ADVERBIOS DE CANTIDAD: MANY, MUCH, A LOT (OF)
 SOME Y ANY
 ADJETIVOS DESPUÉS DEL VERBO BE, Y ANTES DE LOS SUSTANTIVOS
 PRESENTE SIMPLE (VERBOS MÁS USADOS) Y ESTRUCTURACIÓN SINTÁCTICA (SUJETO / VERBO /COMPLEMENTO)
 ADVERBIOS DE FRECUENCIA
 PREPOSICIONES DE TIEMPO
 PRESENTE CONTINUO: ACCIONES PRESENTES Y ESTRUCTURACIÓN SINTÁCTICA (SUJETO / VERBO /COMPLEMENTO)
 CONECTORES SIMPLES: AND, OR, BUT
 VERBO CAN (PERMISO, POSIBILIDAD, HABILIDAD)
 VERBO WOULD (INVITACIONES)
 VERBO SHOULD (RECOMENDAR UN SITIO O UN LUGAR)
 VERBO SHOULD (HACER UNA RECOMENDACIÓN SENCILLA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO)
 VERBOS QUE IMPLICAN EL INFINITIVO: HAVE TO, NEED TO, (WOULD) LIKE TO, WANT TO
 SUJETO + CONTRACCIONES AUXILIARES (I'D)
 AUXILIARES + SIN CONTRACCIONES (I WOULD)
 POSESIVOS CON 'S'
 PRONOMBRES SUJETO Y OBJETO
 PRONOMBRES INDEFINIDOS
 PASADO SIMPLE (REGULAR E IRREGULAR) Y ESTRUCTURACIÓN SINTÁCTICA (SUJETO / VERBO /COMPLEMENTO)
 USED TO

VOCABULARIO :
 SALUDOS
 FÓRMULAS DE CORTESÍA
 INFORMACIÓN PERSONAL (DATOS)
 NÚMEROS
 EL ALFABETO
 COLORES, FORMAS Y TEXTURAS
 TRABAJOS Y OCUPACIONES
 PAÍSES, NACIONALIDADES, IDIOMAS
 MIEMBROS DE LA FAMILIA
 OBJETOS DEL AMBIENTE DE APRENDIZAJE
 ELEMENTOS PERSONALES, POSESIONES
 ELEMENTOS DE SU ENTORNO LABORAL
 ADJETIVOS PARA DESCRIBIR PERSONAS, COSAS Y LUGARES
 ADJETIVOS PARA DEFINIR LA PERSONALIDAD DE ALGUIEN
 SENTIMIENTOS, SENSACIONES
 ACTIVIDADES COTIDIANAS
 EL COMER Y LAS HORAS DE COMIDA
 HORAS DEL DÍA, DÍAS, MESES, ESTACIONES
 ACTIVIDADES PARA EL TIEMPO LIBRE



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

GUSTOS Y PREFERENCIAS (AFICIONES, INTERESES, DEPORTES, MÚSICA, PELÍCULAS, TELEVISIÓN, LIBROS)
EXPRESIONES PARA RESPONDER A BUENAS Y MALAS NOTICIAS (AWESOME, NO KIDDING! REALLY?)
LUGARES, ATRACCIONES EN UN PUEBLO O CIUDAD (FESTIVOS, ACTIVIDADES TURÍSTICAS, COMIDAS Y BEBIDAS)
EL CLIMA
ALMACENES Y PLAN DE COMPRAS
VESTUARIO Y ACCESORIOS
ADVERBIOS DE TIEMPO PASADO (YESTERDAY, LAST, AGO)

PRONUNCIACIÓN:

VOCALES A E I

ENTONACIÓN

TERMINACIÓN DE LAS PALABRAS POR S (PLURAL, POSESIVOS, TERCERA PERSONA DEL SINGULAR)

ACENTUACIÓN DE PALABRAS

FONEMAS, PARES MÍNIMOS (SHIP/SHEEP, VET/BET, PULL/POOL, YET/JET)

REDUCCIÓN DE PRONUNCIACIÓN AUXILIARES COMO EN: DO YOU / DID YOU / WOULD YOU)

ACENTO EN UNA FRASE (PALABRAS DE CONTENIDO Y FUNCIONALES)

PALABRAS SIN ACENTO (DÉBILES)

(AUXILIARES, PRONOMBRES, POSESIVOS, ARTÍCULOS, PREPOSICIONES, CONJUNCIONES, FORMA DEL INFINITIVO TO)

ACENTO SIN MARCAR Y LA ENTONACIÓN EN LAS PREGUNTAS (ELEVADA / EN DESCENSO)

ENLACE CONSONANTE-VOCAL

TERMINACIÓN EN ED (TRES FORMAS)

INTERJECCIONES

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE:

USO DE DICCIONARIOS INGLÉS /ESPAÑOL

USO DE RECURSOS EDUCATIVOS DIGITALES Y RECURSOS EN LA WEB

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

COMPRENDE VOCABULARIO Y EXPRESIONES EN INGLÉS EN CONTEXTOS PERSONALES ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

COMPRENDE INFORMACIÓN BÁSICA EN TEXTOS EN INGLÉS ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

COMPLETA FORMULARIOS CON INFORMACIÓN PERSONAL UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

PARTICIPA EN JUEGOS DE ROL GUIADOS O SITUACIONES SIMULADAS RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN PERSONAL, EXPRESIONES DE SALUDO Y DEMÁS UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA JUNTO CON EL USO DE FÓRMULAS DE CORTESÍA.

BRINDA INFORMACIÓN ACERCA DE OBJETOS Y SUS CARACTERÍSTICAS.

EXPRESA EL QUEHACER DIARIO PERSONAL Y LABORAL UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

COMPRENDE RECOMENDACIONES SOBRE CONDUCTAS SEGURAS EN EL LUGAR DE TRABAJO, UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

EXPRESA GUSTOS, PREFERENCIAS Y ACTIVIDADES EN EL TIEMPO LIBRE UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

COMPRENDE NARRACIONES CORTAS ORALES Y ESCRITAS ACERCA DE SITUACIONES QUE OCURREN EN EL MOMENTO DE LA EXPRESIÓN, UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

EMPLEA LA ESTRUCTURA BÁSICA DEL INGLÉS (SUJETO+VERBO+COMPLEMENTO) EN LA ELABORACIÓN DE TEXTOS CORTOS ORALES Y ESCRITOS QUE CONTIENEN DESCRIPCIÓN U OPINIÓN ACERCA DE UN SITIO TURÍSTICO DE INTERÉS DE SU REGIÓN UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.

COMPRENDE CONVERSACIONES CORTAS ACERCA DE EXPERIENCIAS PASADAS UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE.



	<p>LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS</p>
<p>CORTOS ORALES Y ESCRITOS EN PASADO SIMPLE QUE CONTIENEN INFORMACIÓN PERSONAL DE SU HISTORIA DE VIDA Y DE OTROS. ESTABLECE ACCIONES DE MEJORA CONTINUA PARA EL ALCANCE PROGRESIVO DE LOGROS COMUNICATIVOS EN INGLÉS ACORDE CON NIVEL PRINCIPIANTE. PARTICIPA EN JUEGOS DE ROL GUIADOS O SITUACIONES SIMULADAS RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN PERSONAL, EXPRESIONES DE SALUDO Y DEMÁS UTILIZANDO VOCABULARIO Y GRAMÁTICA BÁSICA JUNTO CON EL USO DE FÓRMULAS DE CORTESÍA EN UN AMBIENTE LABORAL. CONTESTA UNA LLAMADA O E-MAIL USANDO FÓRMULAS DE CORTESÍA EN EL CONTEXTO LABORAL. COMPRENDE PALABRAS Y FRASES MUY SENCILLAS EN LETREROS, CATÁLOGOS O SIMILARES DE USO LABORAL COTIDIANO. DA CONSEJOS SIMPLES DE SALUD Y SEGURIDAD.</p>	
<p>4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR</p>	
<p>4.8.1 Requisitos Académicos:</p>	
<p>ALTERNATIVA 1: TÍTULO DE TECNÓLOGO EN CUALQUIER NÚCLEO DE CONOCIMIENTO, CERTIFICADO MÍNIMO EN NIVEL B2 DE ACUERDO CON EL MCER EN CADA UNA DE LAS CUATRO (4) HABILIDADES DE DOMINIO DE LENGUA (COMPRENSIÓN ORAL, COMPRENSIÓN ESCRITA, PRODUCCIÓN ORAL, PRODUCCIÓN ESCRITA). LOS EXÁMENES DE LENGUA ADMITIDOS DEBEN TENER UNA VIGENCIA MÁXIMA DE 2 AÑOS Y SON AQUELLOS ENLISTADOS EN LA RESOLUCIÓN 12730 DEL 28 DE JUNIO DE 2017 DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. NO SE ACEPTAN AQUELLOS EXÁMENES CATALOGADOS EN ESTA RESOLUCIÓN COMO CLASIFICACIÓN (PLACEMENT), NIÑOS DE 7 A 12 AÑOS (YOUNG LEARNERS) Y JÓVENES (TEENAGERS)).</p>	
<p>ALTERNATIVA 2: TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN CUALQUIER NÚCLEO DE CONOCIMIENTO, CERTIFICADO MÍNIMO EN NIVEL B2 DE ACUERDO CON EL MCER EN CADA UNA DE LAS CUATRO (4) HABILIDADES DE DOMINIO DE LENGUA (COMPRENSIÓN ORAL, COMPRENSIÓN ESCRITA, PRODUCCIÓN ORAL, PRODUCCIÓN ESCRITA). LOS EXÁMENES DE LENGUA ADMITIDOS DEBEN TENER UNA VIGENCIA MÁXIMA DE 2 AÑOS Y SON AQUELLOS ENLISTADOS EN LA RESOLUCIÓN 12730 DEL 28 DE JUNIO DE 2017 DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. NO SE ACEPTAN AQUELLOS EXÁMENES CATALOGADOS EN ESTA RESOLUCIÓN COMO CLASIFICACIÓN (PLACEMENT), NIÑOS DE 7 A 12 AÑOS (YOUNG LEARNERS) Y JÓVENES (TEENAGERS)).</p>	
<p>4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:</p>	
<p>ALTERNATIVA 1: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA EN LA INSTRUCCIÓN Y/O DOCENCIA DE LA LENGUA O LENGUAS A IMPARTIR</p>	
<p>ALTERNATIVA 2: TREINTA Y SEIS (36) MESES DE EXPERIENCIA EN LA INSTRUCCIÓN Y/O DOCENCIA DE LA LENGUA O LENGUAS A IMPARTIR</p>	
<p>4.8.3 Competencias:</p>	
<p>ORIENTACIÓN A RESULTADOS ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO TRANSPARENCIA COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN</p>	
<p>COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2): 1. EXPERTICIA TÉCNICA 2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN</p>	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

--

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	280101034
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	192 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H	
RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
RA1 VALORAR EL ESTADO DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE IDENTIFICAR HALLAZGOS CLASIFICAR SOLICITUDES DEL CLIENTE IDENTIFICAR EL CICLO DE SERVICIO AL CLIENTE ESTABLECER MOMENTOS DE VERDAD REALIZAR TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE RA2 RESPONDER SOLICITUDES DEL CLIENTE DETERMINAR LOS ELEMENTOS DEL PROCESO DE POSTVENTA UTILIZAR HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN POSTVENTA ESTABLECER ACCIONES DE MEJORA	
4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER	
RA1 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 TRIÁNGULO DE SERVICIO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, ESTRUCTURA	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

MOMENTOS DE VERDAD: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS Y CANALES
RA2
POSTVENTA: CONCEPTO, ETAPAS, ELEMENTOS, PROCESO Y PROCEDIMIENTO
HERRAMIENTAS POSVENTA: CONCEPTO, TIPOS
ACCIONES MEJORA: CONCEPTO, UTILIDAD

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA1
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
RA2
ELABORA INFORME POSVENTA CON BASE EN LA EXPERIENCIA CON EL CLIENTE
PROPONE ACCIONES DE MEJORA DEL SERVICIO SEGÚN MOMENTOS DE VERDAD CRÍTICOS

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1.
TÍTULO DE TECNÓLOGO EN EL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO DE: ADMINISTRACIÓN; O ECONOMÍA; O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES.

ESTOS TECNÓLOGOS DEBEN ESTAR ASOCIADOS A LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO Y SE CITAN LOS TÍTULOS OBTENIDOS, NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO Y ÁREAS DE CONOCIMIENTO: TECNÓLOGOS EN MERCADEO, GESTIÓN DE MERCADOS, GESTIÓN EMPRESARIAL, GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

ALTERNATIVA 2.
TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES.

ESTAS PROFESIONES DEBEN ESTAR ASOCIADAS A LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO Y SE CITAN LOS TÍTULOS OBTENIDOS, NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO Y ÁREAS DE CONOCIMIENTO: INGENIERO DE MERCADOS, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MERCADÓLOGO, PROFESIONAL EN MERCADEO Y PUBLICIDAD.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1.
TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE VENTAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

ALTERNATIVA 2.
VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE VENTAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------

4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	260101033
------------------------------------------------	-----------

4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES
-------------------------------------	---------------------------------------

4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	192 horas
---------------------------------------------------------------------------	-----------

4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

4.6 CONOCIMIENTOS

4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

RA1
 SEGMENTAR MERCADO
 IDENTIFICAR FUENTES DE INFORMACIÓN
 DETERMINAR MÉTODOS DE RECOLECCIÓN LA INFORMACIÓN
 ADMINISTRAR BASES DE DATOS
 ANALIZAR LA BASE DE DATOS
 IDENTIFICAR TIPOS DE CLIENTES
 RA2
 CALIFICAR LOS CLIENTES POTENCIALES
 COMPARAR LOS PROSPECTOS CON EL SEGMENTO
 ENTREGAR INFORME DE PROSPECCIÓN
 VALORAR LAS FUENTES DE INFORMACIÓN
 EVALUAR PROCESO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
 EVALUAR PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN
 PRESENTAR INFORME DE MEJORAS DE PROSPECCIÓN

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

RA1
 MERCADEO: CONCEPTO, OBJETIVOS, BENEFICIOS
 MEZCLA DE MERCADEO: CONCEPTO, VARIABLES
 MERCADO: TIPOLOGÍAS, SEGMENTO, NICHOS, POSICIONAMIENTO, MERCADO OBJETIVO Y VARIABLES
 SEGMENTACIÓN DE MERCADOS: CONCEPTO, TIPOS, CRITERIOS
 INFORMACIÓN: CONCEPTO, DATOS, TIPOS
 FUENTES DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TIPOS
 MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS, INSTRUMENTOS
 BASES DE DATOS: CONCEPTO, TIPOS, MANEJO DE BASES DE DATOS
 TABULACIÓN DE INFORMACIÓN: CONCEPTO
 RA2



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

CLIENTES: CONCEPTO, TIPOLOGÍA, CARACTERÍSTICAS, PERFILES
CLIENTES POTENCIALES: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN
PROSPECCIÓN: CONCEPTO, MÉTODOS, TÉCNICAS
ANÁLISIS DE DATOS: CONCEPTO, CRITERIOS
VARIABLES DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TIPOS
PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN: CONCEPTO Y TIPOS
INFORMES: CONCEPTO, TIPOS, GRÁFICOS
ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN: CONCEPTO, CRITERIOS
FUENTES DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TIPOS
ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS: CONCEPTO, TÉCNICAS
TÉCNICAS DE EVALUACIÓN: CONCEPTO, TIPOS,
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN: CONCEPTO, TIPOS

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA1

ELABORA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON PRODUCTO O SERVICIO OFERTADO

RECOPILA INFORMACIÓN EN BASES DE DATOS DE ACUERDO CON EL MÉTODO SELECCIONADO

RA2

IDENTIFICA PROSPECTOS DE CLIENTES SEGÚN CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN

SELECCIONA CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

EVALÚA EL PROCESO DE PROSPECCIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

PROPONE ACCIONES DE MEJORA A LA PROSPECCIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1. TÍTULO DE TECNÓLOGO EN EL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO DE: ADMINISTRACIÓN; O ECONOMÍA; O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES.

ESTOS TECNÓLOGOS DEBEN ESTAR ASOCIADOS A LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO Y SE CITAN LOS TÍTULOS OBTENIDOS, NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO Y ÁREAS DE CONOCIMIENTO: TECNÓLOGOS EN MERCADEO, GESTIÓN DE MERCADOS, GESTIÓN EMPRESARIAL, GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

ALTERNATIVA 2. TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES.

ESTAS PROFESIONES DEBEN ESTAR ASOCIADAS A LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO Y SE CITAN LOS TÍTULOS OBTENIDOS, NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO Y ÁREAS DE CONOCIMIENTO: INGENIERO DE MERCADOS, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MERCADÓLOGO, PROFESIONAL EN MERCADEO Y PUBLICIDAD.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1. TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE VENTAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

ALTERNATIVA 2. VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE VENTAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

4.8.3 Competencias:

ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.	
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	240201528	
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	MATEMÁTICAS	
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas	
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
DENOMINACIÓN		
3. SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS		
1. IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS		
2. PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL		
4. VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS		
4.6 CONOCIMIENTOS		
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO		
RECONOCER INFORMACIÓN CUANTITATIVA ESTABLECER RELACIONES ENTRE VARIABLES IDENTIFICAR EQUIVALENCIAS ENTRE SISTEMAS DE MEDIDAS DEFINIR ELEMENTOS DE FIGURAS GEOMÉTRICAS REALIZAR ECUACIONES DE PRIMER GRADO INTERPRETAR UN CONJUNTO DE DATOS PLANTEAR PROPORCIONES PLANTEAR ECUACIONES DE PRIMER GRADO REPRESENTAR FIGURAS GEOMÉTRICAS REPRESENTAR UN CONJUNTO DE DATOS REALIZAR OPERACIONES Y PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS ENTRE CANTIDADES RACIONALES SOLUCIONAR REGLAS DE TRES SIMPLE DIRECTA CALCULAR PERÍMETROS, ÁREAS Y VOLÚMENES REALIZAR CONVERSIÓN DE UNIDADES DE MEDIDA RESOLVER ECUACIONES DE PRIMER GRADO		



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

COMPROBAR LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS
VERIFICAR LA SOLUCIÓN DE UNA ECUACIÓN
CODIFICAR Y DECODIFICAR MENSAJES

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

NÚMEROS RACIONALES: CONCEPTO, REPRESENTACIONES Y PROPIEDADES
OPERACIONES ARITMÉTICAS: CONCEPTO, PROCESOS, ORDEN DE LAS OPERACIONES Y PROPIEDADES
PROPORCIONALIDAD DIRECTA: CONCEPTO Y REGLA DE TRES SIMPLES DIRECTA
GEOMETRÍA: CONCEPTOS BÁSICOS, ELEMENTOS: PUNTO, SEGMENTO, RECTA, ÁNGULO Y FIGURAS
UNIDADES DE MEDIDA: CONCEPTO, EQUIVALENCIAS Y SISTEMA DE MEDIDAS
ECUACIONES DE PRIMER GRADO: CONCEPTOS Y MÉTODOS DE SOLUCIÓN
VARIABLES ESTADÍSTICAS: CONCEPTO Y TIPOS DE VARIABLES
GRÁFICOS ESTADÍSTICOS: DIAGRAMAS DE BARRAS Y CIRCULAR
CONVERSIÓN DE UNIDADES: CONCEPTO Y MÉTODOS
PERÍMETRO: CONCEPTO Y CÁLCULOS
ÁREAS: CONCEPTO Y CÁLCULOS
VOLUMEN: CONCEPTO Y CÁLCULOS
CALCULADORA: CONCEPTO, COMPONENTES Y FUNCIONES.

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

DEFINE EL PROBLEMA A RESOLVER DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE SU ENTORNO
DEFINE PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS SEGÚN LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA
PLANTEA ECUACIONES DE PRIMER GRADO DE ACUERDO CON LOS EJERCICIOS PLANTEADOS
PLANTEA REGLAS DE TRES DE ACUERDO A LA RELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES
PRESENTA SOLUCIÓN A PROBLEMAS MEDIANTE FIGURAS GEOMÉTRICAS
RESUELVE ECUACIONES DE ACUERDO CON PRINCIPIOS MATEMÁTICOS
CALCULA PERÍMETROS, ÁREAS Y VOLÚMENES DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE LA FIGURA GEOMÉTRICA
REALIZA CONVERSIONES SEGÚN LAS EQUIVALENCIAS ENTRE SISTEMAS DE MEDIDA
REPRESENTA UN CONJUNTO DE DATOS DE ACUERDO CON LA VARIABLE ESTADÍSTICA

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: EDUCACIÓN; O MATEMÁTICAS, ESTADÍSTICA Y AFINES; O FÍSICA.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE MATEMÁTICAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA

4.8.3 Competencias:

COMPETENCIAS BÁSICAS:

ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2):
1. EXPERTICIA TÉCNICA



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	240201530
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	INDUCCIÓN
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
IDENTIFICAR EL DESARROLLO HISTÓRICO DEL SENA IDENTIFICAR LA IDENTIDAD CORPORATIVA DEL SENA DESCRIBIR LOS ELEMENTOS QUE CONFORMAN LA IMAGEN CORPORATIVA DEL SENA IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA ENTIDAD DESCRIBIR LAS NORMAS DE CONVIVENCIA QUE REGULAN EL COMPORTAMIENTO DEL APRENDIZ, DURANTE EL PROCESO DE FORMACIÓN DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DEL SENA DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA DE PROGRAMAS DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL	
4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER	
MISIÓN, VISIÓN, HISTORIA INSTITUCIONAL, OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL, PRINCIPIOS ÉTICOS, VALORES ÉTICOS Y PROCEDERES ÉTICOS. ELEMENTOS DE LA IMAGEN INSTITUCIONAL: ESCUDO, BANDERA, LOGO SÍMBOLO, HIMNO, ESCARAPELAS. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA, POLÍTICAS DE BIENESTAR A APRENDICES Y NORMAS DE CONVIVENCIA INTERNA: ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO DE LA ETAPA PRODUCTIVA. ETAPAS DE LA FORMACIÓN: TIPOLOGÍA, CARACTERÍSTICAS, PROCEDIMIENTO. MANUAL DE CONVIVENCIA, NORMA ESPECÍFICA DE LOS CENTROS. FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL: CONCEPTO, PRINCIPIOS Y CARACTERÍSTICAS. TIPOS DE OFERTA DE PROGRAMAS DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y SUS CARACTERÍSTICAS. TIPOS DE CERTIFICADO DE ACUERDO CON LA FORMACIÓN Y DURACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN.	



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE

RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

CARACTERÍSTICAS.

PROYECTO FORMATIVO: CONCEPTO, FASES, ACTIVIDADES, DENOMINACIÓN, OBJETIVOS

PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS: ESTRUCTURA, TIPOS DE EVIDENCIA, FORMATO, CONTENIDOS.

PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS SENA: TUTORIALES SENA: LMS, SOFIA PLUS, SISTEMA VIRTUAL DE APRENDICES (SVA), GESTIÓN CONTRATO DE APRENDIZAJE. CORREO MISENA, PORTALES, REDES SOCIALES DE LA ENTIDAD

RUTA DE FORMACIÓN: ETAPA LECTIVA, ETAPA PRÁCTICA (ALTERNATIVAS). DURACIÓN, CARACTERÍSTICAS, REQUISITOS, FORMATOS, COMPROMISOS, EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO, PLAN DE MEJORA.

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RECONOCE LA IDENTIDAD INSTITUCIONAL Y LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FORMATIVOS

IDENTIFICA LOS COMPONENTES Y ESTRUCTURA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL SEGÚN EL PROGRAMA DE FORMACIÓN Y SU PERFIL COMO APRENDIZ DEL SENA

INCORPORA A SU PROYECTO DE VIDA LAS OPORTUNIDADES OFRECIDAS POR EL SENA

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE ESTA COMPETENCIA SE REQUIERE LA PARTICIPACIÓN DEL INSTRUCTOR TÉCNICO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN, LOS INSTRUCTORES DE LAS COMPETENCIAS CLAVE Y TRANSVERSALES, EL PROFESIONAL DE DESARROLLO HUMANO, EQUIPO DE BIENESTAR Y LIDERAZGO AL APRENDIZ, RELACIONES CORPORATIVAS, ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA, COORDINADORES MISIONALES Y ACADÉMICOS EN COORDINACIÓN CON EL SUBDIRECTOR DE CENTRO

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ:

DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE SUS FUNCIONES Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

PRÁCTICA DE PRINCIPIOS, VALORES Y PROCEDERES ÉTICOS DE ACUERDO CON EL CÓDIGO DE ÉTICA INSTITUCIONAL

DISPOSICIÓN AL CAMBIO.

HABILIDADES INVESTIGATIVAS.

MANEJO DE GRUPOS.

LIDERAZGO

COMUNICACIÓN EFICAZ Y ASERTIVA

DOMINIO LECTO-ESCRITURAL

DOMINIO ARGUMENTATIVO Y PROPOSITIVO

TRABAJO EN EQUIPO.

MANEJO DE LAS TIC

CONOCIMIENTO DE MANUAL DE IDENTIDAD CORPORATIVA SENA

CONOCIMIENTO DE LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES PARA EL APRENDIZ

CONOCIMIENTO DEL PROCESO GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

4.8.3 Competencias:

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA	
4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	220501048
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	TIC
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	48 horas
4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE	
DENOMINACIÓN	
1. SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS	
2. USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES	
3. VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS	
4. IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA	
4.6 CONOCIMIENTOS	
4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO	
CARACTERIZAR EQUIPOS TIC, TIPOS DE SOFTWARE Y SERVICIOS DE INTERNET. ELEGIR EQUIPOS TIC, TIPOS DE SOFTWARE Y SERVICIOS DE INTERNET. MANEJAR COMPUTADORES, PERIFÉRICOS, TABLETAS Y EQUIPOS CELULARES. APLICAR FUNCIONALIDADES DE SISTEMA OPERATIVO. MANEJAR PROCESADOR DE TEXTO, HOJA DE CÁLCULO, SOFTWARE PARA PRESENTACIONES Y PROGRAMAS ESPECÍFICOS. UTILIZAR MOTORES DE BÚSQUEDA, PROGRAMAS DE NAVEGACIÓN, CORREO ELECTRÓNICO, TRANSFERENCIA DE ARCHIVOS, CHAT, PROGRAMAS DE E-LEARNING Y COMPUTACIÓN EN LA NUBE. PARTICIPAR EN REDES SOCIALES COMPROBAR FUNCIONAMIENTO DE PRODUCTOS TIC APLICAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO DE TECNOLOGÍAS TIC	
4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER	
TECNOLOGÍA: CONCEPTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS. HERRAMIENTAS TIC: CLASES, CARACTERÍSTICAS, USOS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN: CONCEPTO, COMPONENTES, CARACTERÍSTICAS, TENDENCIAS, USOS.	



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

EQUIPOS Y PERIFÉRICOS TIC:
COMPUTADOR: CONCEPTO, ARQUITECTURA, FUNCIONAMIENTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS.
PERIFÉRICOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS, FUNCIONAMIENTO.
OTROS (TABLETAS, EQUIPOS MÓVILES): CONCEPTO, FUNCIONAMIENTO, TIPOS, CARACTERÍSTICAS
REDES DE DATOS: CONCEPTO, CONECTIVIDAD, TIPOS, CARACTERÍSTICAS, USOS, SERVICIOS.
SOFTWARE: CONCEPTO, HERRAMIENTAS, FUNCIONES, PROPIEDADES.
TIPOS DE SOFTWARE:
SOFTWARE DE SISTEMA (SISTEMA OPERATIVO): CONCEPTO, CLASES, FUNCIONES, CARACTERÍSTICAS, USOS.
SOFTWARE DE APLICACIÓN (PROCESADOR DE TEXTO, HOJA DE CÁLCULO, PRESENTACIONES, SOFTWARE ESPECÍFICO): CONCEPTO, CLASES, FUNCIONES, CARACTERÍSTICAS, USOS.
INTERNET:
DEFINICIÓN, HISTORIA, EVOLUCIÓN, ARQUITECTURA, UTILIDADES.
CONEXIÓN: TIPOS, CONFIGURACIÓN, CARACTERÍSTICAS.
SERVICIOS DE INTERNET: (NAVEGACIÓN, CORREO ELECTRÓNICO, TRANSFERENCIA DE ARCHIVOS, BÚSQUEDAS, MENSAJERÍA INSTANTÁNEA (CHATS), REDES SOCIALES, E-LEARNING, COMPUTACIÓN EN LA NUBE): CONCEPTO, REQUERIMIENTOS, TIPOS, UTILIDADES, APLICACIONES, VENTAJAS, DESVENTAJAS.
COMPROBACIÓN DE RESULTADOS: OBJETO, TÉCNICAS.
USO DE TECNOLOGÍAS: BUENAS PRÁCTICAS, OBJETO, IMPLEMENTACIÓN

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RECONOCE CARACTERÍSTICAS DE EQUIPOS TIC, TIPOS DE SOFTWARE Y SERVICIOS DE INTERNET, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA A UTILIZAR.
 ELIGE HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.
 MANEJA COMPUTADORES, PERIFÉRICOS, TABLETAS Y EQUIPOS CELULARES, DE ACUERDO CON LAS FUNCIONALIDADES Y MANUALES DE USO.
 APLICA FUNCIONALIDADES DE SISTEMA OPERATIVO, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS DEL EQUIPO.
 MANEJA PROCESADOR DE TEXTO, HOJA DE CÁLCULO, SOFTWARE PARA PRESENTACIONES Y SOFTWARE ESPECÍFICO, DE ACUERDO CON LAS FUNCIONALIDADES DE LOS PROGRAMAS.
 UTILIZA MOTORES DE BÚSQUEDA, PROGRAMAS DE NAVEGACIÓN, CORREO ELECTRÓNICO, TRANSFERENCIA DE ARCHIVOS, CHAT, PROGRAMAS DE E-LEARNING Y COMPUTACIÓN EN LA NUBE, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.
 PARTICIPA EN REDES SOCIALES, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE COMUNICACIÓN.
 PRUEBA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS EQUIPOS, PRODUCTOS O SERVICIOS OBTENIDOS CON EL USO DE HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS REALIZADOS.
 APLICA BUENAS PRÁCTICAS DE USO DE LA TECNOLOGÍA TIC, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES Y RECOMENDACIONES.

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1:
 TECNÓLOGO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: INGENIERÍA DE SISTEMAS, TELEMÁTICA Y AFINES. VER ANEXOS: (N.B.C.), (TÍTULOS SENA).
ALTERNATIVA 2:
 PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO DE: EDUCACIÓN; O INGENIERÍA DE SISTEMAS, TELEMÁTICA Y AFINES; O INGENIERÍA ELECTRÓNICA, TELECOMUNICACIONES Y AFINES; O ADMINISTRACIÓN. (VER ANEXO N.B.C) TARJETA PROFESIONAL EN LOS CASOS EXIGIDOS POR LA LEY.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1
 TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ:
 DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE EDUCACIÓN EN LA



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PROFESIONAL Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.
ALTERNATIVA 2
VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE EDUCACIÓN EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA

4.8.3 Competencias:

COMPETENCIAS COMUNES:
ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES NIVEL INSTRUCTOR (RES. 1458 DE 2017 ANEXO NO. 2):
1. EXPERTICIA TÉCNICA
2. TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN
3. APRENDIZAJE CONTINUO
4. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

4. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

4.1 NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
4.2 CÓDIGO NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	260101047
4.3 NOMBRE DE LA COMPETENCIA	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
4.4 DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (Horas)	288 horas

4.5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

4.6 CONOCIMIENTOS

4.6.1 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

RA1
CARACTERIZAR ATRIBUTOS DE LOS PRODUCTOS
CARACTERIZAR LOS SERVICIOS
IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y DESEOS DEL CLIENTE
SELECCIONAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL PORTAFOLIO



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS E INFORMÁTICAS RA2 PRESENTAR PROPUESTA COMERCIAL IDENTIFICAR TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN PRESENTAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ARGUMENTAR OBJECIONES DEL CLIENTE PACTAR CONDICIONES COMERCIALES EFECTUAR CIERRE DE VENTA DILIGENCIAR DOCUMENTOS COMERCIALES RECIBIR TRANSACCIÓN COMERCIAL

4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER

RA1 PRODUCTO: CONCEPTO, ATRIBUTOS, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES, BENEFICIOS, CARACTERÍSTICAS, REFERENCIAS Y TIPOS 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 RA2 COMUNICACIÓN: CONCEPTO, TIPOS Y ELEMENTOS 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 MERCHANDISING: CONCEPTO, TIPOS, BENEFICIOS ESTRATEGIAS DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS ARGUMENTO DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS Y TÉCNICAS VENTA: CONCEPTO, TIPOS, FASES CIERRE VENTA: CONCEPTO, TÉCNICAS 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

4.7 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA1 DETERMINA LAS NECESIDADES Y DESEOS DEL CLIENTE SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO RECONOCE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL PORTAFOLIO COMERCIAL UTILIZA HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA COMERCIAL SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN RA2 DEMUESTRA FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIOS PARA LA VENTA SEGÚN NECESIDADES DEL CLIENTE APLICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO OFERTADO INTERACTÚA CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLO DE SERVICIO



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

VERIFICA EL CUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN

4.8 PERFIL DEL INSTRUCTOR

4.8.1 Requisitos Académicos:

ALTERNATIVA 1.

TÍTULO DE TECNÓLOGO EN EL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO DE: ADMINISTRACIÓN; O ECONOMÍA; O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES.

ESTOS TECNÓLOGOS DEBEN ESTAR ASOCIADOS A LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO Y SE CITAN LOS TÍTULOS OBTENIDOS, NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO Y ÁREAS DE CONOCIMIENTO: TECNÓLOGOS EN MERCADEO, GESTIÓN DE MERCADOS, GESTIÓN EMPRESARIAL, GESTIÓN ADMINISTRATIVA.

ALTERNATIVA 2.

TÍTULO PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN DISCIPLINA ACADÉMICA DEL NÚCLEO BÁSICO DE CONOCIMIENTO EN: ADMINISTRACIÓN, ECONOMÍA O INGENIERÍA INDUSTRIAL Y AFINES.

ESTAS PROFESIONES DEBEN ESTAR ASOCIADAS A LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN QUE IMPARTIRÁ EN SU DESEMPEÑO Y SE CITAN LOS TÍTULOS OBTENIDOS, NÚCLEOS BÁSICOS DE CONOCIMIENTO Y ÁREAS DE CONOCIMIENTO: INGENIERO DE MERCADOS, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, MERCADÓLOGO, PROFESIONAL EN MERCADEO Y PUBLICIDAD.

4.8.2 Experiencia laboral y/o especialización:

ALTERNATIVA 1.

TREINTA (30) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DIECIOCHO (18) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE VENTAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

ALTERNATIVA 2.

VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE VENTAS Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

4.8.3 Competencias:

ORIENTACIÓN A RESULTADOS
ORIENTACIÓN AL USUARIO Y AL CIUDADANO
TRANSPARENCIA
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

4.9 MATERIALES DE FORMACIÓN

Tipo Material	Descripción del Material	Codificación ORIONS	Unidades	Cantidad
---------------	--------------------------	---------------------	----------	----------

4.10 REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS PARA LA COMPETENCIA DE FORMACIÓN



LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS

6. CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Autor	IVAN VELEZ	GESTOR RED COMERCIO Y VENTAS	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO. REGIONAL QUINDÍO	05/09/2018
Autor	SILVIO ALBERTO GALINDO	INSTRUCTOR TECNICO DISEÑO	CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION. REGIONAL DISTRITO CAPITAL	05/09/2018
Autor	MARIA CRISTINA MATALLANA	ASESORA RED COMERCIO Y VENTAS	Null. REGIONAL DISTRITO CAPITAL	05/09/2018
Autor	MARIA CONSUELO GOMEZ	INSTRUCTOR TECNICO	CENTRO DE LA INDUSTRIA, LA EMPRESA Y LOS SERVICIOS. REGIONAL HUILA	05/09/2018
Autor	BELKIS ROSMILDO MOLANO	ASESOR METODOLÓGICO DISEÑO	CENTRO DE TECNOLOGÍA DE LA MANUFACTURA AVANZADA. REGIONAL ANTIOQUIA	05/09/2018
Autor	FRANCISCO JAVIER TOQUICA	ASESOR METODOLÓGICO DISEÑO	CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA. REGIONAL TOLIMA	05/09/2018
Autor	MARIA LIDA CUY	INSTRUCTOR TECNICO DISEÑO	CENTRO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. REGIONAL BOYACÁ	05/09/2018
Autor	JOSE LUIS CASTAÑO	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS. REGIONAL CALDAS	05/09/2018
Autor	CLAUDIA JULIANA LEON PINTO	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS. REGIONAL SANTANDER	05/09/2018
Autor	ALFREDO MANUEL LEAL	INSTRUCTOR TECNICO DISEÑO	CENTRO DE LOGISTICA Y PROMOCION ECOTURISTICA DEL MAGDALENA. REGIONAL MAGDALENA	05/09/2018
Autor	IVAN VELEZ VILLEGAS	APROBAR ANALISIS	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO. REGIONAL QUINDÍO	06/09/2018
Autor	JHON ALEXANDER GONZALEZ	INSTRUCTOR TECNICO PERFILES	Null. REGIONAL VALLE	01/10/2018
Autor	AIDA LUZ VARGAS	INSTRUCTOR	Null. REGIONAL	01/10/20



	LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Autor	AIDA LUZ VARGAS	PERFILES	ATLÁNTICO	18
Autor	LUISA PATRICIA JUVINAO	INSTRUCTOR TECNICO PERFILES	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS. REGIONAL ATLÁNTICO	01/10/2018
Autor	JAVIER DEL CARMEN MARTINEZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS. REGIONAL BOLÍVAR	01/10/2018
Autor	CLAUDIA CECILIA PERAFAN	INSTRUCTOR TECNICO PERFILES	CENTRO AGROPECUARIO. REGIONAL CAUCA	01/10/2018
Autor	YULY PAOLA SALAMANCA MARTINEZ	QUITAR SUSPENDIDO	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	08/04/2019
Autor	LUIS JOSE BARRIOS	ASESOR METODOLÓGICO DE DISEÑO	CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL. REGIONAL ATLÁNTICO	31/05/2019
Autor	YULY PAOLA SALAMANCA MARTINEZ	QUITAR SUSPENDIDO	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	04/07/2019
Autor	BRIAN MAURICIO MARQUEZ MEJIA	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL. REGIONAL VALLE	10/07/2019
Autor	YULY PAOLA SALAMANCA MARTINEZ	ACTIVAR PROGRAMA	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	28/08/2019
Aprobación	IVAN VELEZ VILLEGAS		CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO.	08/08/2019

CONTROL DE CAMBIOS

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable de la Revisión	WILSON ANTONIO PACHON FLOREZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS. REGIONAL SUCRE	28/05/2020
Responsable de la Revisión	WILSON ANTONIO PACHON FLOREZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE LA INNOVACION, LA TECNOLOGIA Y LOS SERVICIOS. REGIONAL SUCRE	28/05/2020
Responsable de la Revisión	YIMY ALEXANDER ROMERO RAMIREZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE INDUSTRIA Y CONSTRUCCION. REGIONAL TOLIMA	15/09/2021



 LÍNEA TECNOLÓGICA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN COMERCIO Y VENTAS				
Responsable de la Revisión	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA	APROBAR ANALISIS	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	15/09/2021
Responsable de la Revisión	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA	APROBAR ANALISIS	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	15/09/2021
Responsable de la Revisión	YIMY ALEXANDER ROMERO RAMIREZ	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE INDUSTRIA Y CONSTRUCCION. REGIONAL TOLIMA	15/09/2021
Responsable de la Revisión	IVAN VELEZ VILLEGAS	APROBAR PROGRAMA	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO. REGIONAL QUINDÍO	22/09/2021
Responsable de la Revisión	IVAN VELEZ VILLEGAS	APROBAR PROGRAMA	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO. REGIONAL QUINDÍO	22/09/2021
Responsable de la Revisión	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA	ACTIVAR PROGRAMA	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	24/09/2021
Responsable de la Revisión	IVAN VELEZ VILLEGAS	APROBAR PROGRAMA	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO. REGIONAL QUINDÍO	24/09/2021
Responsable de la Revisión	IVAN VELEZ VILLEGAS	APROBAR PROGRAMA	CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO. REGIONAL QUINDÍO	24/09/2021
Responsable de la Revisión	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA	ACTIVAR PROGRAMA	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	24/09/2021
Responsable de la Revisión	YULIETH JARAMILLO OSPINA	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO DE GESTION TECNOLÓGICA DE SERVICIOS. REGIONAL VALLE	22/01/2022
Aprobación	IVAN VELEZ VILLEGAS		CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO.	22/09/2021
Aprobación	IVAN VELEZ VILLEGAS		CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO.	22/09/2021
Aprobación	IVAN VELEZ VILLEGAS		CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO.	24/09/2021
Aprobación	IVAN VELEZ VILLEGAS		CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO.	24/09/2021



4.1 PLAN DE ASIGNATURA DEL ÁREA (COMPETENCIAS SENA-CIES)

ESPECIALIDAD ASESORÍA COMERCIAL PLAN DE ASIGNATURA DEL ÁREA-COMPETENCIAS CENA CIES Código del programa 631101 Version 2							
N°	NORMA/UNIDAD DE COMPETENCIA – ESPECÍFICAS	CÓDIGO	NOMBRE DE LA COMPETENCIA	COMPETENCIA TRANSVERSAL – NORMA DE UNIDAD DE COMPETENCIA	CÓDIGO	NOMBRE DE LA COMPETENCIA	ÁREA DE ARTICULACIÓN
1	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO	260101034	VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE				
2	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	260101047	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS				
3	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES	240201533	FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA				
4	PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS	260101033	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES				
5	R E S U L T A D O D E A P R	240201530	I N D U C C I Ó N				



	E N D I Z A J E D E L A I N D U C C I Ó N						
6	RESULTADO DE APRENDIZAJE E T A P A P R Á C T I C A	999999999	RESULTADO DE APRENDIZAJE E T A P A P R Á C T I C A				
7				APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	220201501	CIENCIAS NATURALES: BIOLOGÍA	BIOLOGÍA

8				APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	220601501	PROTECCIÓN PARA LA SALUD Y EL MEDIO AMBIENTE	B I O L O G Í A
---	--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------	----------------------------------------------	--------------------------------------



9				DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.	240201524	COMUNICACIÓN	LEN GUA CAST ELLA NA
10				EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES.	210201501	EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES.	CIE NCI AS SO CIA LES
11				ENRIQUE LOW MURTRA-INTERACTUAR EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL DE ACUERDO CON PRINCIPIOS ÉTICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ.	240201526	ÉTICA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	ÉTI CA Y VA LO RE S
12				GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.	230101507	ACTIVIDAD FÍSICA Y HÁBITOS DE VIDA SALUDABLE	ED UC ACI ÓN FÍSI CA
13				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.	240202501	INGLÉS	I N G L É S
				RAZONAR CUANTITATIVAMENTE FRENTE A SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE SER ABORDADAS DE MANERAMATEMÁTICA EN CONTEXTOS LABORALES,	2 4 0 2	M A T E	M A T E

		INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020					
	Servicio Nacional de Aprendizaje			SOCIALES Y PERSONALES	0 1 5 2 8	M Á T I C A S	M Á T I C A S
				UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN	2 2 0 5 0 1 0 4 6	T I C	T E C N O L O G Í A E I N F O R M A T I C A

4.2 INTENSIDAD HORARIA (SEGÚN PROPUESTA): DIARIA, SEMANAL Y ANUAL

N°	C O M P E T E N C I A	I N T E N S I D A H O R A R I A - E S T R U C T U R A S E N A	D É C I M O		U N D É C I M O		N O M B R E D E L A	A R E A D E	C Ó D I G O
			S E M A N A L E S	A N U A L E S	S E M A N A L E S	A N U A L E S			
1	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	288 HORAS	2	1 4 4	3		COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS		2 6 0



									1 0 1 0 4 7
2	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO	192 HORAS	2	9 6	2		VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE		2 6 0 1 0 1 0 3 4
3	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES	48 HORAS	1	4 8			CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL		2 4 0 2 0 1 5 3 3
4	PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS	192 HORAS	1	9 6	1		DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES		2 6 0 1 0 1 0 3 3
5	INDUCCIÓN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL	48 horas		4 8			INDUCCIÓN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL		2 4 0 2 0 1 5 3 0
6	RESULTADO DE APRENDIZAJE ETAPARÁCTIC	864 horas		4 3 2					9 9 9 9 9 9 9



Servicio Nivel de Aprendizaje	A								2022
7	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.	48 horas	1	2 4	1		CIENCIAS NATURALES (BIOLOGIA)	CIENCIAS NATURALES (BIOLOGIA)	2 2 0 2 0 1 5 0 1

8	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	48 horas	1	2 4	1	2 4	PROTECCIÓN PARA LA SALUD Y EL MEDIO AMBIENTE	CIENCIAS NATURALES (BIOLOGIA)	2 2 0 6 0 1 5 0 1
9	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.	48 horas	1	4 8			COMUNICACIÓN	LENGUA CASTELLANA	2 4 0 2 0 1 5 2 4
10	EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES.	48 horas	1	2 4	1	24	EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES	CIENCIAS SOCIALES	2 1 0 2 0 1 5 0 1



							S		
11	ENRIQUE LOW MURTRA- INTERACTUAR EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL DE ACUERDO CON PRINCIPIOS ÉTICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ.	48 horas	1	48			ÉTICA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	ÉTICA Y VALORES	2402015226
12	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.	48 horas	1	48			ACTIVIDAD FÍSICA Y HÁBITOS DE VIDA SALUDABLE	EDUCACIÓN FÍSICA	230101507

13	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.	192 horas	1	96	1	96	INGLÉS	INGLÉS	2402022501
----	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------	---	----	---	----	--------	--------	------------



4	RAZONAR CUANTITATIVAMENTE FRENTE A SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE SER ABORDADAS DE MANERA MATEMÁTICA EN CONTEXTOS LABORALES, SOCIALES Y PERSONALES.	48 horas	1	48			MATEMÁTICAS	MATEMÁTICAS	240201528
15	UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN	48 horas	1	24	1	24	TIC	TECNOLOGÍA E INFORMÁTICA I	220501046
	TOTAL HORAS	2208		1248		960			

4.3 EJES INTEGRADORES Y TRANSVERSALIDAD (de la propuesta-competencias-con las áreas optativas y fundamentales) congruentes con el plan de estudio de la Institución Educativa

PROPUESTA ÁREAS DE FORMACIÓN							
CÓDIGO	COMPETENCIA	INTENSIDAD HORARIA	ASIGNATURA SEGÚN ESTRUCTURA	SUGERENCIA DE ASIGNATURA	ÁREA	10GRADO	11GRADO
26010	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	288 HORAS	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	2	3



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



1047		A S					2022
260101034	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO	192 HORAS	VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE	VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE	VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE	2	2
2400201533	FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES	48 HORAS	CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL	CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL	CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL	1	

260101033	PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS	192 HORAS	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	DETERMINACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES	1	1
240201530	INDUCCIÓN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL	48 horas	INDUCCIÓN	INDUCCIÓN	EMPRESARIAL	0	0
999999999	RESULTADO DE APRENDIZAJE ETAPA PRÁCTICA	864 horas	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA	ETAPA PRODUCTIVA	EMPRESARIAL	0	0



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor

Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



2022

			S				
220201501	<p>APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO</p> <p>PRODUCTIVO SOCIAL.</p>	48 horas	<p>CIENCIAS NATURALES (BIOLOGIA)</p>	<p>BI OL OG IA</p>	<p>CIENCIAS NATURALES</p>	0	0
220601501	<p>APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.</p>	48 horas	<p>PROTECCIÓN PARA LA SALUD Y EL MEDIO AMBIENTE</p>	<p>B I O L O G I A</p>	<p>CIENCIAS NATURALES</p>	0	0
240201524	<p>DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y</p> <p>PRODUCTIVO.</p>	48 horas	<p>COMUNICACIÓN</p>	<p>LENGUA CASTELLANA</p>	<p>LENGUA CASTELLANA</p>	0	0
210201501	<p>EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS</p> <p>INTERNACIONALES.</p>	48 horas	<p>EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS</p> <p>INTERNACIONALES</p>	<p>CIE NCI AS SO CIA LES</p>	<p>CIENCIAS SOCIALES</p>	0	0



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor
Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



240201526	ENRIQUE LOW MURTRA- INTERACTUAR EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL DE ACUERDO CON PRINCIPIOS ÉTICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ.	4 8 h o r a s	ÉTICA PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ	ÉTI CA Y VA LO RE S	ÉTICA Y VALOR ES	0	2022
-----------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	-----------------------------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------	---	------

230101507	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.	4 8 h o r a s	ACTIVIDAD FÍSICA Y HÁBITOS DE VIDA SALUDABLE	ED UC ACI ÓN FÍS ICA	EDUCA CIÓN FÍSICA	0	0
240202501	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 LENG UAS.	1 9 2 h o r a s	IN GL ÉS	IN GL ÉS	INGLÉ S	0	0
240201528	RAZONAR CUANTITATIVAMENTE FRENTE A SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE SER ABORDADAS DE MANERA MATEMÁTICA EN CONTEXTOS LABORALES, SOCIALES Y PERS ONA LES.	4 8 h o r a s	MA TE MÁ TIC AS	MA TE MÁ TIC AS	MATE MÁTIC AS	0	0

 		INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020					
220501046	UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN	4 8 h o r a s	TIC	TECNOLOGÍA E INFORMATICA I	TECNOLOGÍA E INFORMATICA	0	2022
	TOTAL HORAS					6	6

4.4 ESTRATEGIA PEDAGÓGICA

Las actividades de formación de la media técnica articulada en el Programa de Asesoría Comercial integrarán tanto el Modelo Pedagógico que lidera el SENA, Formación Profesional Integral a través del trabajo por competencias, con el Modelo Pedagógico de la Institución Educativa Instituto Técnico María Inmaculada, que es la Pedagogía Dialogante. A continuación, se describen las características propias de cada uno de estos modelos

4.5 Modelo pedagógico del SENA

El SENA, como responsable a nivel nacional de la formación para el trabajo se ha preocupado por mantener una tecnología educativa que responda con eficacia a las necesidades de un mundo cambiante. La Formación Profesional, dentro de un enfoque moderno, se concibe como el esfuerzo educativo que profundiza en las múltiples y dinámicas relaciones que la soportan, especialmente las que articulen la vida, la comunidad, el trabajo y el desarrollo. A un nivel macro, se han conocido y operado tres pedagogías:

Una pedagogía tradicional que centra la iniciativa de formación en el docente, considerado entonces el eje del proceso, el elemento decisivo y decisivo y



quien asume en la práctica la responsabilidad del proceso de enseñanza-

aprendizaje; es el docente quien finalmente. establece las condiciones, objetivos, contenidos y medios de la acción de enseñanza-aprendizaje.

Una pedagogía tecnicista en la cual la organización racional de los medios y de las unidades de enseñanza ocupa el corazón del sistema, dejando al docente y al alumno una acción periférica; es decir. Como responsable de la ejecución de un proceso pedagógico y de unos diseños planeados, programados, desarrollados y controlados por especialistas a través de un medio didáctico específico que lo enmarca y que define lo que tiene que verse y hacerse. Una pedagogía más humanista que centra la iniciativa en el alumno sujeto de formación, haciéndolo autogestor del proceso, ubicando el eje del proceso de enseñanza-aprendizaje en la relación alumno-docente y sus medios. Es el modelo pedagógico acogido por el SENA y que implica un cambio grande frente al modelo tradicional que se venía desarrollando. Es una pedagogía que responsabiliza al alumno y convierte al docente en un orientador facilitador e impulsador del proceso dentro de objetivos acordes con las necesidades y expectativas existentes.

La pedagogía adoptada conlleva un proceso de modernización técnico-pedagógica inspirado en una política institucional de apertura, de flexibilidad, democratización y desescolarización y dentro de criterios de una formación integral, innovadora y participativa soportada en un ambiente educativo adecuado.



4.6 Modelo Pedagógico del Instituto Técnico María Inmaculada

La pedagogía de la Institución está basada en las pedagogías activas desde el diseño dialógico, en donde el estudiante se le estimula y se le motiva para que piense, participe, sea solidario y líder, capaz de expresar afecto, con espíritu emprendedor, investigador, mediador ante los diferentes conflictos que se presenten en su entorno educativo laboral, o en comunidad.

Esta propuesta pedagógica permite el diálogo entre el estudiante, el saber y el docente para construir juntos un nuevo conocimiento, una nueva manera de ser y de estar en el mundo que se refleje en el desarrollo integral de sí mismo, con valores éticos desde lo cognitivo, lo afectivo y la praxis.

El modelo pedagógico es el medio fundamental del PEI, para propiciar el cambio intelectual, la transformación de conciencia y el cambio de actitud requerido en los miembros de la comunidad educativa para alcanzar la innovación que aspiramos. Es un proceso de replanteamientos y de reconstrucción de todas las teorías y los paradigmas que sustentarán nuestro modelo pedagógico. Es la representación de las relaciones que predominan en el proceso de enseñanza- aprendizaje.

Constituye un proceso donde todos, aprendemos de todos para así poder compartir una imagen teórica - global de la educación y de la cultura que deseamos. La inexistencia de esta imagen impide la comprensión del sentido de las transformaciones sugeridas y nos induce a realizar reformas aparentes con contenidos puramente coyunturales.

Los principios que constituyen el universo teórico de nuestro proyecto educativo sirven para fundamentar y guiar los procesos curriculares, el gobierno escolar y de padres de familia, el proceso de seguimiento, de evaluación, es el referente teórico en la selección de las estrategias para la planeación participativa. Es el soporte que da coherencia a la acción educativa y los conceptos dentro de los cuales nos moveremos.

El Modelo Pedagógico Institucional da cuenta del tipo de persona, de sociedad, de cultura, del modelo de convivencia, que compromete la institución y en cualquiera de ellos la posición



de la institución educativa frente a los conceptos como conocimiento, saberes, pedagogía, didáctica, metodología y currículo, ciencia, técnica, tecnología, evaluación, aprendizaje, roles, relaciones, e investigación. Los conceptos del modelo o su marco teórico: principios filosóficos, epistemológicos, antropológicos, sociológicos, pedagógicos, psicológicos, axiológicos, éticos y religiosos, explicitan el enfoque y las corrientes que lo iluminan, sirven de fundamento para todos los componentes del PEI.

PRINCIPIOS DEL MODELO PEDAGÓGICO

Filosófico-Antropológico. La pedagogía de nuestro Colegio se fundamenta en una dimensión filosófica y antropológica centrada en la persona, esta concibe a la persona como una SER en comunidad y como una persona hacia la trascendencia, y orientada al desarrollo de la personalidad en forma integral.

Epistemológico. La pedagogía dialogante es el soporte epistemológico de la propuesta educativa. Una pedagogía dialéctica debe estar abierta a la experiencia, ser capaz de integrarse a su propia experiencia. Por ello requiere que sea tejida sobre la doble trama de la experiencia y la razón, que en consecuencia sea perfectible, progresivamente especificable y revisable en toda ocasión..." Melani, 1980 que sea perfectible, progresivamente especificable y revisable a toda hora y ocasión. La persona se percibe como un ser capaz de construir su propio conocimiento, a través de la investigación y el uso adecuado de las TIC.

Psicológico. La concepción de la persona de nuestra propuesta educativa es enriquecida por teorías del desarrollo y apoyados en los postulados y teorías de WALLON, VIGOTSKY, PIAGET, GARDNER. Abordando los cambios físicos, emocionales, cognitivos, morales y sociales que suceden en las personas a través del tiempo y de la recursión que se da entre éstos.

Sociológico. La situación de conflicto e inequidad que se vive en nuestro país exige la formación de líderes que trabajen en la construcción de ambientes de paz, y de investigación, por eso el Colegio incluye en su propuesta educativa el enfoque de género que nos permite formar hombres y mujeres capaces de aceptar la diferencia, ser tolerantes, enriquecerse mutuamente e ir generando ambientes de sana convivencia, unos jóvenes más humanos



5. PROCESO DE EVALUACIÓN DE LOS ESTUDIANTES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS

UNIDAD DE COMPETENCIA

220201501 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Describir los niveles de organización biológica según el entorno productivo y social.
2. Interpretar las interrelaciones entre los niveles de organización biológica según el entorno productivo y social.
3. Identificar situaciones del entorno productivo y social mediante la aplicación de principios y conceptos de biología.
4. Verificar la aplicación de fundamentos de la biología en la resolución de situaciones problemáticas de acuerdo con el entorno productivo y social.

UNIDAD DE COMPETENCIA

220601501- APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Interpretar los problemas ambientales y de este teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social
2. Efectuar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de este, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización



3. 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
4. Verificar las condiciones ambientales y de sst acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral.

UNIDAD DE COMPETENCIA

240201524- DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

3. Aplicar acciones de mejoramiento en el desarrollo de procesos comunicativos según requerimientos del contexto
2. Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación
3. Validar la importancia de los procesos comunicativos teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad
1. Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística

UNIDAD DE COMPETENCIA

210201501- EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

3. Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.
1. Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.



4. Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.
2. Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.

UNIDAD DE COMPETENCIA

240201526- ENRIQUE LOW MURTRA-INTERACTUAR EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL DE ACUERDO CON PRINCIPIOS ÉTICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CULTURA DE PAZ.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

4. Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos
2. Establecer relaciones de crecimiento personal y comunitario a partir del bien común como aporte para el desarrollo social
1. Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz
3. Promover el uso racional de los recursos naturales a partir de criterios de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente

UNIDAD DE COMPETENCIA

240201533 - FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- 1: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- 3: Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- 4: Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.



2: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

UNIDAD DE COMPETENCIA

230101507- GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene
4. Implementar un plan de ergonomía y pausas activas según las características de la función productiva
3. Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social
1. Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social.

UNIDAD DE COMPETENCIA

240202501- 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

6. Poner en práctica vocabulario básico y expresiones comunes de su área ocupacional en contextos específicos de su trabajo por medio del uso de frases sencillas en forma oral y escrita
4. Llevar a cabo acciones de mejora relacionadas con el intercambio de información básica en inglés, sobre sí mismo, otras personas, su contexto inmediato, así como de experiencias
3. Participar en intercambios conversacionales básicos en forma oral y escrita en inglés en diferentes situaciones sociales tanto en la cotidianidad como en experiencias pasadas
2. Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida
1. Comprender información básica oral y escrita en inglés acerca de sí mismo, de las personas y de su contexto inmediato en realidades presentes e historias de vida



5. Comunicarse de manera sencilla en inglés en forma oral y escrita con un visitante o colega en un contexto laboral cotidiano

UNIDAD DE COMPETENCIA

260101034- MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio 3c/144h
2. Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización 1c/48h

UNIDAD DE COMPETENCIA

260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado 1c/48h
2. Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización 3c/144h

UNIDAD DE COMPETENCIA

240201528- RAZONAR CUANTITATIVAMENTE FRENTE A SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE SER ABORDADAS DE MANERA MATEMÁTICA EN CONTEXTOS LABORALES, SOCIALES Y PERSONALES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

3. Solucionar problemas del entorno productivo y social aplicando principios matemáticos
 1. Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos
 2. Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los contextos productivo y social
 4. Verificar los resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de los diferentes contextos

UNIDAD DE COMPETENCIA



240201530 RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA INDUCCIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Apropiar características de la gestión organizacional del SENA en el contexto de la misión institucional de acuerdo con su rol proyecto de vida y desarrollo profesional

UNIDAD DE COMPETENCIA

999999999 - 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

UNIDAD DE COMPETENCIA

220501046- UTILIZAR HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE MANEJO DE INFORMACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Seleccionar herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (tic), de acuerdo con las necesidades identificadas
2. Usar herramientas tic, de acuerdo con los requerimientos, manuales de funcionamiento, procedimientos y estándares
3. Verificar los resultados obtenidos, de acuerdo con los requerimientos
4. Implementar buenas prácticas de uso, de acuerdo con la tecnología empleada

UNIDAD DE COMPETENCIA

260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización 3c/144h
1. Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo 3c/144h



5.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN (ARTICULACIÓN CON EL SIEE DOPTADOY LAS COMPETENCIAS SENA-CIES)

1. SE TENDRAN TRES TRIMESTRES ACADEMICOS con unos porcentajes y duración como se establece a continuación

AÑO	TRIMESTRES	INICIO	FINALIZACION	PORCENTAJE	SEMANAS
2024	PRIMERO	26 ENERO	26 DE ABRIL	33%	12 SEMANAS
	SEGUNTO	2 MAYO	12 DE AGOSTO	33%	13 SEMANAS
	TERCERO	16 DE AGOSTO	5 DE NOVIEMBRE	33%	14 SEMANAS

SABER CONOCER	SABER HACER	SABER SER
---------------	-------------	-----------

1. SE VALORARÁ DE FORMA INTEGRAL TRES SABERES

AREAS	Áreas del conocimiento con estándares: Matemáticas, lengua castellana, sociales, ciencias naturales ingles	Áreas de formación humana: Ética, religión, educación física, artística, tecnología	MEDIA TECNICA SENA	FILOSOFIA Y CIENCIAS POLITICAS EN 10° Y
DIMENSIONES		informática.		11°
SABER CONOCER	35%	20%	25%	35%



SABER HACER		35 %	40%	50%	35 %
SABER SER	SER	20 %	30%	15%	20 %
	AUT OEV ALU ACI ON	10 %	10%	10%	10 %

EN CADA APRENDIZAJE VALORADO LOS DOCENTES PLANEAN ACTIVIDADES EN CADA SABER.

2. LOS SABERES SEGÚN LAS ÁREAS O ASIGNATURAS TENDRÁN UN PORCENTAJE EN LA VALORACIÓN.

La guía de aprendizaje es la herramienta de apoyo para los procesos enseñanza-aprendizaje en cada área o asignatura del plan de estudios de la institución.

Cada docente la envía de forma digital a los estudiantes a través de los grupos de WhatsApp y la sube a la plataforma académica ovi. Las guías están estructuradas para quince días o para un mes según el número de horas de las áreas o asignaturas en el plan de estudios.

NIVEL EDUCATIVO	ÁREAS O ASIGNATURAS DEL PLAN DE ESTUDIOS
PRIMARIA	Matemáticas, lengua castellana, sociales, ciencias naturales.
SECUNDARIA	Matemáticas, lengua castellana, sociales, ciencias naturales, inglés.
MEDIA	Matemáticas, lengua castellana, sociales, química, física, inglés, filosofía.

NIVEL EDUCATIVO	ÁREAS O ASIGNATURAS DEL PLAN DE ESTUDIOS
PRIMARIA	Ética, religión, educación física, artística, y tecnología e informática e inglés
SECUNDARIA	Ética, religión, educación física, artística, y tecnología e informática. En grado 9º exploración vocacional.
MEDIA	Ética, religión, educación física, artística, y tecnología e informática, ciencias políticas, asignaturas de cada una de las asignaturas de las modalidades técnicas, biología.

ESCALA VALORATIVA:



La institución tendrá dos escalas una justada a lo establecido en el decreto 1075 de 2015 y la segunda cualitativa que vadesde 1.0 hasta 5.0.

Escala nacional	Escala institucional	Descripción
Superior	4.6 y 5.0	Demuestra un rendimiento óptimo acorde con los planes de área y los indicadores de desempeño propuestos en su totalidad, ejecutando demanera apropiada los procesos que le permitan enriquecer su aprendizaje
Alto	4.0 y 4.5	Con esta valoración se evalúan los estudiantes que estando cerca dela excelencia, obtienen resultados muy buenos en la evaluación de sus saberes y competencias de los distintosdesempeños del desarrollo humano
Básico	3.0 y 3.9	Los estudiantes cumplen con los requerimientos mínimos propuestospara alcanzar los desempeños necesarios en las áreas, observando cierto nivel de dificultad en su aprendizaje.
Bajo	1.0 y 2.9	Esta valoración es asignada a los estudiantes que presentan notorias dificultades para la alcanzar conocimientos y competencias mínimas especificadas en los indicadores de desempeño.

- En La institución Educativa se realizará una evaluación formativa teniendo en cuenta:
 - a) en la heteroevaluación; b) la coevaluación y c) la autoevaluación.
- La institución tendrá como plataforma académica de sistematización de los procesos académicos a la plataforma OVI
- La evaluación es sistemática, continua, flexible, contextualizada, participativa, continua, objetiva.
- Para los estudiantes en situación de discapacidad se planean los criterios, contenidos y propósitos de la evaluación mediante la creación de los PIAR (Plan individual de Ajustes Razonables) en coherencia con lo establecido en el decreto 1421 de agosto de 2017.
- Para la valoración de comportamiento social se tendrá en cuenta la siguiente escala cuantitativa: EXCELENTE, SOBRESALIENTE, ACEPTABLE, BAJO
- El comportamiento y las actitudes del estudiante se evalúan durante cada trimestre académico. El seguimiento del proceso se registra en la plataforma de OVI, previaevaluación por parte del titular de grupo, los docentes del curso, coordinadores, orientación en la comisión de evaluación y promoción de cada curso.

Con La siguiente escala cualitativa se valora teniendo en cuenta la siguiente descripción:



NIVEL DE DESEMPEÑO	DESCRIPTORES
EXCELENTE	El estudiante es excelente cuando cumple los siguientes requisitos: Acata siempre las orientaciones dadas en el manual de convivencia. Sintener participación enactuaciones de las situaciones tipo uno
SOBRESALIENTE	Acata de forma satisfactoria las orientaciones dadas en el manual de convivencia.
ACEPTABLE	Con dificultad acata las orientaciones dadas en el manual de convivencia, pues son reiterativos los llamados de atención. Y apertura del debido proceso por presentar reiteradas situaciones tipo 1 o 2
BAJO	Se le dificulta constantemente acatar las orientaciones dadas por el manual de convivencia y muestra muy poco interés en el mejoramiento integral y el cumplimiento del manual de convivencia. Presentando actuaciones de situaciones 3

5. 3CRITERIOS Y TECNICAS DE EVALUACION (SENA)

La evaluación del Aprendizaje, como parte constitutiva de la información, se asume como un proceso de investigación en torno al alumno, en el cual participa activamente para tomar decisiones frente al logro de su aprendizaje. Busca promover el espíritu investigativo, la autonomía personal, la creatividad y el ejercicio del criterio; se caracteriza por ser un proceso permanente, integral y participativo, mediante el cual se identifica la evolución y crecimiento del alumno, teniendo en cuenta los tres saberes: el saber, el saber hacer y el saber ser.

Buscar promover el espíritu investigativo, la autonomía personal, creatividad y el ejercicio del criterio; se caracteriza por ser un proceso permanente integral y participativo, mediante el cual se identifica la evaluación y crecimiento del estudiante.

La integración no solo se limita a los métodos y técnicas, sino ante todo el objeto de la evaluación. No se trata solo de evaluar los desempeños de los estudiantes en los resultados de las pruebas, sino también su formación integral.

La evaluación de las dimensiones de formación del ser humano se realiza con base en los



indicadores de cada una de ellas y se articulan de manera coherente con la evaluación de las áreas.

Los principios que rigen el proceso de aprendizaje son:

Participación. Es necesario que se dé en una interrelación entre diferentes actores responsables del proceso de evaluación. Es tan importante el papel del alumno como el del instructor; sin el consentimiento de uno de los actores, no se puede realizar este proceso.

Validez. Esta soportado en Evidencias de Aprendizaje que se pueden comprobar y que están en relación directa con los Resultados de Aprendizaje o logros estipulados en el diseño curricular; por lo tanto, las técnicas y los instrumentos utilizados son los requeridos para recoger evidencias reales y ciertas.

Transparencia. Los estudiantes, los instructores y demás personas involucradas, están informados y comprenden el proceso de Evaluación del Aprendizaje y las reglas de juego. Son claros, para todos, los parámetros de la evaluación y los criterios para valorar las evidencias.

Confiablez. El enfoque, la ejecución y las políticas de la Evaluación del Aprendizaje son coherentes y conforman un sistema, que cuenta con instancias de control y monitoreo de la calidad del proceso, tales como el Comité de Evaluación y Seguimiento, y el derecho a la revisión de la evaluación, con el que cuenta el Estudiante.

Los objetivos centrales de la Evaluación son:

- Verificar el cumplimiento de los Resultados de Aprendizaje propuestos.
- Estimular y afianzar los valores y las actitudes propios de la convivencia social.
- Identificar características personales, intereses, ritmos de desarrollo y estilos de aprendizaje.
- Contribuir a la identificación de las limitaciones o dificultades para consolidar el aprendizaje.
- Ofrecer al Estudiante oportunidades para ser creativo, crítico y analítico



- Proporcionar al Instructor información que le permita tomar decisiones frente a su propio proceso de formación.

En el SENA se utilizan dos valores para expresar el logro del aprendizaje o la carencia de logro:

A= APROBADO. Cuando el Alumno alcanza todos los logros establecidos en el diseño curricular

D= DEFICIENTE. Cuando el Alumno no alcanza todos los logros establecidos en el diseño curricular.

Estos valores se aplican a toda la Formación Profesional Integral, Titulada y Complementaria (ocupacional y continua), tanto en la modalidad Presencial como Desescolarizada, así como las Etapas Lectiva y Productiva.

Para estudios de nivel superior o de cadena de formación, siempre y cuando el estudiante solicite por escrito la constancia ante el Coordinador Académico, se pueden efectuar las equivalencias cuantitativas, solo por parte del responsable de Registro y Certificación Académica. Es decir, en ningún caso son de manejo del Instructor las equivalencias cuantitativas, las cuales son valores absolutos y no son promediables. Con tal fin el SENA establece la siguiente tabla de valoración:

ESCALA VALOR CUALITATIVO VALOR NUMERICO

A= APROBADO 3.5

D= DEFICIENTE 2.5

La Evaluación del Aprendizaje está dirigida, más que a evaluar el conocimiento teórico, a evaluar la aplicación de dicho conocimiento en prácticas reales con resultados concretos, en el proceso de formación tanto en la Etapa Lectiva como en la Productiva. Con este fin, el SENA asume las Evidencias de Aprendizaje como referentes, a partir de las cuales se pueden identificar los logros alcanzados por los Alumnos.

Los tipos de Evidencias de Aprendizaje son: de Conocimiento y de Desempeño (de proceso



y de producto), los cuales se interrelacionan con el saber, el saber hacer y el ser. Estas Evidencias se complementan entre sí y, en su conjunto, permiten juzgar el aprendizaje del Alumno, imprimiéndole el carácter integral a la evaluación.

Para recobrar las evidencias de Aprendizaje, el instructor aplica técnicas e instrumentos de evaluación, que pueden ser entregados con anticipación a los Alumnos, con el propósito de resolverlos, aprender y, de esa manera, estar listos para que el Instructor realice la evaluación. La condición necesaria para entregar los instrumentos radica en que vayan más allá del recuerdo y de la comprensión, haciendo énfasis en la aplicación, el análisis, la síntesis, entre otros.

Las Evidencias de Aprendizaje recaudadas durante el proceso de formación son verificadas por el Instructor a través de la indagación y diálogo con el estudiante, permitiéndole confirmar y valorar los logros alcanzados (Evaluación Formativa). Los aspectos que debe considerar el Instructor para verificar y valorar las evidencias son:

- Autenticidad, esto es que pertenecen al Estudiante como único autor.
- Vigencia, vale decir su actualidad en relación con enfoques o tendencias, tecnologías, políticas institucionales o con la normativa implicada en la evidencia. Significa, según el caso, que las Evidencias de Aprendizaje son aplicables o utilizadas en el contexto socioeconómico actual del país.
- Pertinencia, quiere decir que las Evidencias están relacionadas de manera directa con los Resultados de Aprendizaje exigidos por el diseño curricular.
- Calidad, está referida al cumplimiento de todos los Criterios de Evaluación (Indicadores de logro establecidos en el Módulo de Formación) los cuales permiten reconocer el nivel de aprendizaje, confirmando, así, la aprobación o deficiencia del Estudiante

Las Evidencias de Aprendizaje que cumplen los criterios de calidad establecidos tanto en la Etapa Lectiva como Productiva, son organizadas por el Alumno en el Portafolio de Aprendizaje, el cual permite:

- Registrar el historial del aprendizaje del estudiante, su desarrollo y progreso.



- Consignar la documentación de logros obtenidos y los juicios de evaluación emitidos por el Instructor, garantizando, de esta manera, la transparencia y validez del proceso de evaluación.
- La identificación de aprendizajes, como evidencias previas para la elaboración del Plan de Formación.

Los responsables del proceso de Evaluación del Aprendizaje del Estudiante son:

- El Instructor, quien asume esta función con una actitud reflexiva, participativa, formativa y, por lo mismo, autoevaluativa, durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje, permitiéndose ser crítico sobre su práctica pedagógica, con miras al mejoramiento continuo de esta y del ambiente educativo.
- El Estudiante, como sujeto del proceso de formación asume en forma responsable la evaluación de su aprendizaje; con la orientación del docente realiza procesos de auto evaluación, con el propósito de identificar sus avances y limitaciones, apoyándose en sus Pares para llevar a cabo la coevaluación, en el marco del Trabajo en Equipo.

El Comité de Evaluación y Seguimiento, ente de carácter consultivo y asesor para el subdirector del Centro, debe permitir el consenso entre las diferentes instancias con el fin de tomar decisiones relacionadas con el proceso de evaluación, para lo cual se deben propiciar los espacios de análisis y reflexión en un marco de tolerancia y respeto a la individualidad, la pluralidad y la diferencia. El Comité debe contribuir para que se generen procesos preventivos por medio del estímulo, la orientación y el apoyo que se debe dar al Alumno asesorando y estructurando estrategias de mejoramiento en el proceso de formación.

5.4 CRITERIOS DE PROMOCIÓN (ARTICULACIÓN CON EL SIEE ADOPTADO Y LAS COMPETENCIAS SENA-CIES)

La ley General de Educación 115/94 establece, la autonomía escolar, los objetivos en todos los niveles, las áreas, y dentro de ellas como un pilar fundamental La EDUCACION TÉCNICA, para ofrecer al alumno la oportunidad de que al terminar su Educación Básica adelante una fundamentación inicial para el desempeño laboral, sin abandonar la formación académica general.

La institución a través del programa articulación SENA – MEN – INSTITUTO TÉCNICO



MARÍA INMACULADA dará certificación al bachiller según los contenidos curriculares de la competencia establecidos plenamente en la especialidad, para este caso en ASESORÍA COMERCIAL con salida en las competencias que se han referenciado en la presente propuesta (prueba control de calidad). Una vez terminados y aprobados, todas las competencias el INSTITUTO TÉCNICO MARÍA INMACULADA autorizado por la secretaria de Educación expedirá un diploma que otorga el título de BACHILLER TÉCNICO EN ASESORÍA COMERCIAL.

El título es el reconocimiento expreso de carácter Técnico 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, capítulo IV, artículo 88).

Obtención del título: Para optar por el título de Bachiller el estudiante debe:

Haber sido promovido en la educación básica, lo cual se prueba con el certificado de estudios de bachillerato básico.

Haber sido promovido en los dos grados de educación media.

Haber desarrollado a satisfacción el proyecto de servicio social obligatorio.

Haber aportado oportunamente los documentos reglamentarios.

Haber cumplido con los requerimientos del área técnica según los parámetros del SENA ya que la institución tiene articulación con esta entidad por lo que Tiene doble titulación (Título de Bachiller y C.A.P. del SENA).

NOTA 1: Si un estudiante no cumple a cabalidad los requerimientos del SENA, pero si los de la institución obtendrá el título solo del colegio.

NOTA 2: Si un estudiante llega a culminar la media técnica y proviene de otra institución del país deberá cumplir con todos los parámetros institucionales para la obtención del título, pero no tendrá doble titulación.

Ceremonia de proclamación: Para proclamarse en ceremonia solemne los estudiantes de grado undécimo deberán:

Haber aprobado todas las áreas del plan de estudios del grado undécimo al finalizar el año escolar y sus respectivos cursos de nivelación si fuera necesario.

Haber aprobado la totalidad de áreas de grados cursados.

Haber cumplido con los requisitos enunciados en el aspecto de este manual sobre obtención del título.

Estar a paz y salvo por todo concepto con la institución.

NOTA 1: No se otorgará el título de bachiller al estudiante de grado once que incurra en las condiciones de no promoción de acuerdo con los criterios de promoción establecidos.



Los estudiantes de primero a once grados serán promovidos al curso siguiente si cumplen las dos condiciones siguientes:

- Aprobar todas las áreas establecidas en el plan de estudios de la institución educativa con resultados básico, alto o superior. (3,0 a 5.0)
- Asistir como mínimo al 80% de las clases del año escolar.

Para revisar el cumplimiento de los criterios de evaluación y promoción al finalizar cada periodo se realizará una reunión de la **comisión de evaluación y promoción** donde participan representantes de los padres y estudiantes.

5.5 PROCESO DE SEGUIMIENTO A LAS DIFICULTADES DE APRENDIZAJE

Se les hace actividades de refuerzo, superación y profundización para los estudiantes antiguos que lo requieren, los que soliciten promoción de un grado a otro y los que llegan nuevos se les hace planes de mejoramiento (es una concertación entre docente, instructor y aprendiz para superar las dificultades).

El proceso de seguimiento de la formación que se realiza a los aprendices Sena a través de los planes de mejoramiento para el desempeño de los estudiantes durante el año escolar.

Teniendo en cuenta los responsables del proceso educativo se plantean las siguientes acciones a cumplir:

- Inducción a padres y estudiantes sobre aspectos curriculares, didácticos, de convivencia y especialmente la explicación de los criterios de evaluación y promoción.
- Informes Académicos. Se presentan tres informes trimestrales a los padres de familia o acudientes, en los cuales se da la valoración del desempeño de los estudiantes, en los cuales se destacan realidades de excelencia o dificultades que presentan los estudiantes.
- Actividades de apoyo: desarrolladas por los docentes durante el periodo y entregadas a los padres de familia y estudiantes.
- Diagnóstico y acompañamiento de situación nutricional y física (talla, peso y patológica) de los estudiantes, por parte de los docentes de educación física, antes



profesionales externos y el Psicorientador al inicio del año escolar.

- Diagnóstico y acompañamiento de situación emocional, familiar y espiritual de los estudiantes, proceso dirigido por la Psicoorientación y los docentes de la institución.
- Acompañamiento en las dificultades de aprendizaje que presenten los estudiantes, realizando por parte de los docentes de la técnica, docente titular e instructores de cada una de las competencias y áreas transversales para detectar barreras de aprendizaje y proponer estrategias de mejoramiento.
- Reuniones de área y especialidades dinamizadas por sus jefes respectivos, después de cada periodo, para acordar o determinar acciones específicas orientadas al mejoramiento del quehacer educativo.
- Reuniones de Titulares por Niveles: preescolar, básica primaria, básica secundaria y media técnica, para considerar aspectos relacionados con el rendimiento escolar y comportamental de los estudiantes y determinar estrategias de mejoramiento.
- Diálogo frecuente entre el titular y su grupo para observar los avances y las dificultades en lo académico y en la parte de convivencia y, a su vez, determinar estrategias o acciones orientadas a la superación de las mismas
- Escuela de Padres Orientada por los líderes del proyecto y personal capacitado para mejorar rendimiento académico y la parte socioemocional.
- Entrevistas y atención a padres de familia o acudientes con docentes y coordinadores cuando la situación lo amerite, con el fin de buscar estrategias y crear alternativas de acompañamiento y mejoramiento mediante compromisos acordados.
- Respeto al debido Proceso en cada una de las gestiones adelantadas por la institución en orden al mejoramiento de la calidad educativa.
- Intervención de Psicoorientación en los casos en los que un estudiante sea remitido por los docentes con el fin de identificar posibles dificultades y proponer estrategias de mejoramiento para él y sus familias.
- Proceso de Acompañamiento por parte de los titulares y los coordinadores para aquellos estudiantes que requieran de refuerzo en su proceso educativo.
- Estímulos para estudiantes y docentes que se caractericen por su entrega, sentido de pertenencia, apoyo y compromiso en los procesos de enseñanza aprendizaje.
- Implementar la agenda escolar que permita una mejor comunicación entre el padre



de familia y la institución educativa con relación a los compromisos que debe desarrollar el estudiante.

- Implementar las TICS para mejorar y agilizar el proceso de enseñanza aprendizaje.

El Sena, en su proceso de seguimiento a los aprendices en el desarrollo de las competencias durante su etapa lectiva utiliza dos instrumentos, cuyo objetivo es que los aprendices alcancen la totalidad de los resultados de aprendizaje. Estos instrumentos, son aplicados a todas las competencias que hacen parte de la estructura curricular del programa Asesoría Comercial: El Plan de Trabajo Concertado y Acta de Plan de Mejoramiento Etapa Lectiva.

6. RUTA METODOLÓGICA DE LAS PRÁCTICAS

6.1 PROYECTOS PEDAGÓGICOS PRODUCTIVOS Y DE EMPRENDIMIENTO (PRÁCTICAS FORMATIVAS SEGÚN LAS ESPECIALIDADES)

El aprendiz en la etapa productiva en articulación del SENA con la educación media puede iniciarse una vez terminado el primer trimestre de la formación (a partir de mayo en grado 10) y terminar en grado undécimo deberá desarrollarse en jornada contraria y la responsabilidad de la búsqueda de la empresa para adelantar la etapa productiva se hace por parte de los estudiantes-aprendices y docentes de la técnica, pues es requisito indispensable para la certificación del SENA y título que le concede la institución educativa.

Esta práctica le permitirá al estudiante ir afianzándose con la actividad empresarial, desarrollar visión de empresa, actitudes de responsabilidad, cumplimiento de horario, discreción, desempeño de funciones, atención al público, orden, adecuada manera de actuar, hablar y vestir como aspectos fundamentales de la persona en el campo empresarial, en general ser una persona visionario con proyección de futuro es decir un exitoso emprendedor.

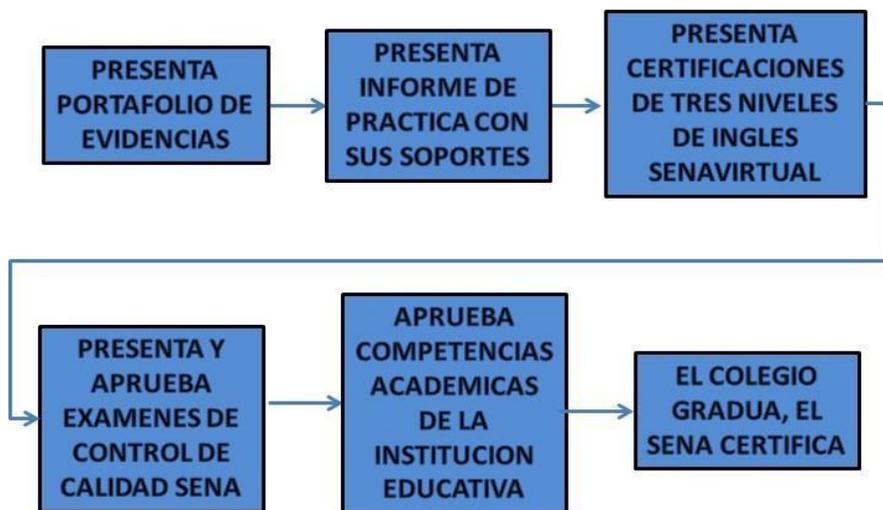
La evaluación de la práctica estará a cargo un docente de la especialidad junto con el Asesor técnico pedagógico SENA, con fundamento al informe presentado por el jefe Inmediato asignado por la respectiva empresa. Este informe será presentado de acuerdo con el diseño propuesto por la Institución, donde se evaluará principalmente aspectos como: responsabilidad, actitud, presentación personal, ética profesional, relaciones interpersonales y desempeño laboral.



Son alternativas de la etapa productiva para aprendices en articulación del SENA las contempladas en el Reglamento de aprendices y en la alternativa de: “Participación en Proyecto Productivo”. De ninguna manera se puede exigir a los aprendices, la aplicación en etapa productiva de competencias ajenas al programa de formación en el cual se forma.

Resultados de Aprendizaje etapa practica (864 Horas): 2023 – 2024

ACTIVIDADES	Decimo	Undécimo
Pasantías	120	280
Capacitaciones	50	100
Servicio Social	80	0
Proyecto de disciplina y eventos Institucionales	100	134
Total	350	514



Propuestas concertadas con el sector productivo

Identificar las iniciativas empresariales del aprendiz y/o las empresas públicas y privadas que requieran el apoyo administrativo. Formular el proyecto productivo del aprendiz y/o



gestionar ante las empresas públicas y privadas los procedimientos administrativos para el apoyo en las diferentes áreas del saber. Desarrollar las actividades académicas necesarias para la apropiación y ejercicio de habilidades técnicas en las distintas competencias. Implementar junto con los directivos de las instituciones educativas el apoyo administrativo de los aprendices en las organizaciones y/o proyectos productivos.

Se Supervisa el desarrollo de las pasantías y/o proyectos productivos del aprendiz con visitas del docente y el asesor SENA de acuerdo de los parámetros establecidos. Se evalúa el impacto de apoyo administrativo en las diferentes empresas y/o los resultados del proyecto

productivo de acuerdo con las características de la especialidad y los objetivos propuestos, llevando los formatos de: Bitácora (Ver Anexo) y Evaluación de Seguimiento de etapa práctica (Ver Anexo)

6.2 PROCESOS Y ESTRATEGIAS

Centradas 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 estimulen 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 que hacer 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
- El trabajo colaborativo

La necesidad de reconocer las habilidades técnicas en el desarrollo de las actividades de una



empresa por parte del aprendiz de Asesoría Comercial hace indispensable establecer una estrategia que permita en primer lugar la apropiación de las competencias de la especialidad, en segundo término crear los espacios idóneos para el desempeño en el sector productivo o institucional tanto público como privado, incentivando el emprendimiento y ratificación de los saberes técnicos; por otra parte la necesidad expresada por los empresarios de solicitar apoyo por medio de aprendices para la mejora de los procesos de sus organizaciones se interpreta como una iniciativa de mutuo beneficio. ¿Cómo pueden los aprendices de Asesoría Comercial contribuir al desarrollo de las actividades de una empresa y/o implementación de los proyectos productivos?



BIBLIOGRAFÍA

Constitución Política de Colombia, 1991

Estructura Curricular TN- Asistencia

Administrativa 134101 V-1, 2019. LEY 30 de
1992. LEY DE EDUCACION SUPERIOR

Ley 115 de febrero de 1994

LEY 715 Decretos

reglamentarios

MEN. Decreto

1860 de agosto 4

de 1994

SECRETARIA DE EDUCACION. DEPARTAMENTO NORTE DE
SANTANDER.

Resolución 192 y Decreto La Ley 119 de 1994, que reestructuró al
Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA-, incorporó en el Artículo
13° como una de sus funciones la de "Asesorar al Ministerio de
Educación Nacional en el diseño de los Programas de Educación
Media Técnica, para articularlos con la formación profesional
integral".



ANEXOS

El Plan de Trabajo Concertado

		PLAN DE TRABAJO N° 03							
		FICHA: 2077958							
PROGRAMA		ASISTENCIA ADMINISTRATIVA							
COMPETENCIA		TRAMITAR CORRESPONDENCIA DE ACUERDO CON PROCESOS TECNICOS Y NORMATIVA							
RESULTADOS DE APRENDIZAJE		Despachar los documentos físicos y/o electrónicos generados en las unidades administrativas, teniendo en cuenta la normativa y políticas institucionales.							
N°	NOMBRE DEL APRENDIZ	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE		FECHA DE	ENTREGÓ		OBSERVACIONES	FIRMA
			FISICO	DIGITAL		SI	NO		
1	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	Elabora taller de apropiación: Acuerdo 060 de 2001, por el cual se Establecen Pautas para la Administración de Las Comunicaciones Oficiales en las Entidades Públicas y las Privadas que Cumplen Funciones Públicas		X					
		Desarrolla taller Didáctico: Despacho de Correspondencia		X					
		Desarrolla taller De Apropiación: ordenación de documentos		X					
		Elabora un ensayo sobre la importancia y beneficios de la Tabla de Retención Documental (TRD).		X					
		Elabora sociodrama sobre el despachar de los documentos físicos y/o electrónicos generados en las unidades administrativas, teniendo en cuenta la normativa y políticas institucionales.	X						
INSTRUCTOR:					FECHA DE ELABORACIÓN:				



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020

DANE 154874000148

NIT 890501953-3



Acta de Plan de Mejoramiento Etapa Lectiva

		ACTA No. 001	
ACTA DE PLAN DE MEJORAMIENTO ETAPA LECTIVA			
CIUDAD Y FECHA:		HORA DE INICIO:	HORA FIN:
LUGAR: Ambiente de pedagogía – SENA - Pescadero		DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Norte de Santander – CIES – Programa de Articulación con la Educación Media.	
TEMAS: Plan de Mejoramiento			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
CONCLUSIONES			
COMPROMISOS			
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	
Asesorar y orientar las actividades planeadas para el aprendiz	.		
Entrega de Síntesis y socialización de la misma			
Presentación Prueba Conocimiento	.		
ASISTENTES			
NOMBRE	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA	
	Aprendiz		
	Instructor Sena		
	Docente Institución		



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020

DANE 154874000148

NIT 890501953-3



Bitacora

 SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Gestión de Formación Profesional Integral Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral BITÁCORA ETAPA PRODUCTIVA						
INFORMACIÓN GENERAL						
Región:				Centro de Formación:		
Programa de Formación:					No. de Ficha:	
Datos del Aprendiz	Nombre completo:					
	Tipo documento (marque X):	T.I	C.C	C.E	N° de documento:	
	Teléfono:					
Datos Empresa	Razón social:					
	Dirección:					
	NIT o Cédula:					
	Nombre jefe inmediato:					
	Cargo:					
Informe	Etapa Productiva:					
	Período:	Quincenal				
	Fecha de Inicio (DD/MM/AAAA)					
	Fecha final (DD/MM/AAAA):					
PLAN DE TRABAJO DE LA ETAPA PRODUCTIVA						
ACTIVIDADES DESARROLLAS EN LA EMPRESA			EQUIPOS, HERRAMIENTAS IMPLEMENTOS		COMPETENCIA DESARROLLADA	
OBSERVACIONES:						
•						
APRENDIZAJES Y CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN ETAPA PRODUCTIVA						
INDICAR EXITOS		INDICAR DIFICULTADES			OBSERVACIONES	
Firma del Aprendiz			Firma del Jefe Inmediato			
Ciudad y fecha de elaboración						



Evaluación de Seguimiento de etapa práctica

	<p>Formato Planeación, Seguimiento y Evaluación Etapa Productiva</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional:		Centro de Formación:	
Programa de Formación:		No. de Ficha:	
Datos del Aprendiz	Nombre:		
	Identificación:		
	Teléfono:		
	E-mail:		
	Alternativa registrada en SOFIA plus		
Ente Coformador	Razón social Empresa:		
	Nit:		
	Dirección:		
	Nombre del Jefe Inmediato del aprendiz:		
	Cargo:		
	Teléfono:		
	E-mail:		

2. PLANEACIÓN ETAPA PRODUCTIVA

CONCERTACIÓN PLAN DE TRABAJO DURANTE LA ETAPA PRODUCTIVA DEL APRENDIZ

ACTIVIDADES A DESARROLLAR <i>Relacione las actividades que el aprendiz va a realizar. (Estas deben corresponder al Perfil del egresado establecido en el programa de formación que el aprendiz está desarrollando)</i>	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	RECOLECCIÓN DE EVIDENCIAS	
		Fecha	Lugar
OBSERVACIONES:			



<p>_____ Nombre y Firma del ente Coformador</p>	<p>_____ Firma del Aprendiz</p>	<p>_____ Nombre y firma Instructor seguimiento</p>
-----------------------------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------------------------

3. SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA				
TIPO DE INFORME	Parcial: <input type="checkbox"/>	PERÍODO EVALUADO	Inicio: _____	
	Final: <input type="checkbox"/>		Finalización: _____	
FACTORES ACTITUDINALES Y COMPORTAMENTALES				
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	VALORACIÓN		Observación
		Satisfactorio	Por mejorar	
RELACIONES INTERPERSONALES	Desarrolla relaciones interpersonales con las personas de los diferentes niveles del ente Coformador en forma armoniosa, respetuosa y enmarcada dentro de los principios de convivencia social.			
TRABAJO EN EQUIPO	Participa en forma activa y propositiva en equipos de trabajo asumiendo los roles, de acuerdo con sus fortalezas.			
SOLUCIÓN DE PROBLEMAS	Propone alternativas de solución a situaciones problemáticas, en el contexto del desarrollo de su etapa productiva.			
CUMPLIMIENTO	Asume compromiso de las funciones y responsabilidades asignadas en el desarrollo de su trabajo.			
ORGANIZACIÓN	Demuestra capacidad para ordenar y disponer los elementos necesarios e información para facilitar la ejecución de un trabajo y el logro de los objetivos.			
FACTORES TÉCNICOS				
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	VALORACIÓN		Observación
		Satisfactorio	Por mejorar	
TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	Demuestra las competencias específicas del programa de formación en situaciones reales de trabajo.			
MEJORA CONTINUA	Aporta al mejoramiento de los procesos propios de su desempeño.			
FORTALECIMIENTO OCUPACIONAL	Autogestiona acciones que fortalezca su perfil ocupacional en el marco de su proyecto de vida.			
OPORTUNIDAD Y CALIDAD	Presenta con oportunidad y calidad los productos generados en el desarrollo de sus funciones y actividades.			



RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Administra los recursos para el desarrollo de sus actividades con criterios de responsabilidad ambiental.			
ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS	Utiliza de manera racional los materiales, equipos y herramientas suministrados para el desempeño de sus actividades o funciones.			
SEGURIDAD OCUPACIONAL E INDUSTRIAL	Utiliza los elementos de seguridad y salud ocupacional de acuerdo con la normatividad vigente establecida para sus actividades o funciones.			
DOCUMENTACIÓN ETAPA PRODUCTIVA	Actualiza permanentemente el portafolio de evidencias.			
Observaciones del responsable ente Coformador. (Sus observaciones proporcionan información que aporta al mejoramiento de la calidad de la Formación Profesional Integral):				
Observaciones del Aprendiz:				
4. EVALUACIÓN ETAPA PRODUCTIVA				
JUICIO DE EVALUACIÓN: <input type="checkbox"/> APROBADO <input type="checkbox"/> NO APROBADO				
RECONOCIMIENTOS ESPECIALES SOBRE EL DESEMPEÑO: SI _____ NO _____ Especificar cuáles:				
_____ Nombre y Firma del ente Coformador Seguimiento		_____ Firma del Aprendiz	_____ Nombre y firma Instructor	
Ciudad y fecha de elaboración DIA/MES/AÑO				



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA
Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



DANE 154874000148

NIT 890501953-3



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



DANE 154874000148

NIT 890501953-3

6.3 PLAN OPERATIVO DE ACCION 2024

OBJETIVO ESPECIFICO	ACTIVIDAD	TAREA	FECHA INICIO	FECHA DE TERMINACION	RESPONSABLE	RECURSOS NECESARIOS
1. <u>Promover</u> en los aprendices interés por la formación técnica	Lograr que el 100% de los alumnos terminado su grado 11 culminen y cumplan con la formación técnica del SENA	Desarrollar jornadas de socialización e inducción alumnos de los <u>grados 10</u> de la especialidad de Sistemas	25/02/2024	1/03/2024	Rectora, Coordinadores, Docentes de la Especialidad y Asesor SENA	Aula, video beam, computador y guías
2. Sensibilizar a <u>los</u> actores q intervienen en el proceso de articulación sobre la formación Técnica y novedades del convenio SENA-MEN	Sensibilización a los aprendices y actores del proceso de articulación 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.	5/02/2024	2/09/2024	Asesor Técnico Pedagógico SENA y Coordinadores y docentes de la especialidad	Aula, video beam, computador y registro físico
3. Realizar el proceso de Registro, Inscripción, matrícula e Inducción alumnos 10º grado Programa Articulación Especialidad Sistemas.	1. Registrar e Inscribir los alumnos en el aplicativo Sofia. 2. Revisar, reportar y Gestionar las novedades encontradas. 2. Matrícula. 3. Inducción	1. Los alumnos 10º grado diligencian el "formato registro" y se registran para posterior matrícula. 2. <u>Novedades</u> : los alumnos que son repitentes y están figurando en otra especialidad deben diligenciar solicitud de cancelación matrícula. 3. inscripción en FICHA formación. 4. Matrícula	25/02/2024	8/03/2024	Rectora, Coordinadores, Docentes de la Especialidad y Asesor SENA	Registro Físico, Sala de <u>informática y</u> conectividad



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



DANE 154874000148

NIT 890501953-3

4. Realizar el ingreso <u>oficial de</u> los alumnos del grado 10º de la especialidad de Sistemas en su ficha de Caracterización.	Ingresar el formulario de matrícula, soportes y novedades del 100% de los <u>aprendices en</u> la plataforma Sofia Plus del SENA	Lograr la vinculación oficial a la integración con la educación media del SENA	5/02/2024	28/02/2024	Grupo de Articulación Media	Registro Físico, Sala de <u>informática y conectividad</u>
5. Gestión de Proyectos alumnos 10º grado Especialidad Sistemas	1. <u>Consultar Proyectos</u> de Formación. 2. Creación de Proyecto. 3. Incluir Fases y Actividades de Proyecto.	1. <u>Asesor Técnico Pedagógico y docentes I.F. Articulada</u> definen Proyecto para alumnos 10º Grado. 2. Definir información básica del Proyecto, Programa de formación, código y versión, equipo que formula el proyecto, Fase del Proyecto <u>con actividades y resultados</u> .	1/03/2024	16/03/2024	Asesor Técnico Pedagógico SENA <u>y docente</u> de la especialidad	Sala de <u>informática y conectividad</u>
6. Realizar <u>acompañamiento, asesoría y fortalecimiento</u> del SENA a las competencias técnicas de la especialidad	Desarrollar <u>el procesos</u> de formación según los lineamientos del SENA	1. Concretar fechas de acompañamiento y seguimiento y fortalecimiento. 2. Hacer seguimiento al Plan operativo de la Institución Educativa. 3. revisión de portafolios de evidencias de los aprendices. 4. Aplicar PCC para cada resultado y competencia de la especialidad. 5. Aplicar planes de mejoramiento y nuevas evaluaciones. 6. Verificar las acciones de la etapa productiva (<u>Pasantía</u> y/o Proyecto). 7 gestionar la certificación de los aprendices que cumplieron con todas las competencias.	1/02/2024	30/11/2024	Asesor Técnico Pedagógico	Ambiente de formación. Aula Sistemas Aula Taller.
7. Entregar Banco de preguntas de la especialidad de Sistemas	Entregar el banco de <u>preguntas por</u> resultado de aprendizaje	Diseño de preguntas <u>de acuerdo al</u> desarrollo de las competencias y elementos de la especialidad.	23/04/2024- 09/07/2024 06/11/2024	27/04/2024 - 13/07/2024 09/11/2024	Asesor Técnico Pedagógico y Docente de la especialidad	Computador, impresora, estructura curricular versión 2 de Sistemas
8. Aplicar Pruebas de Control de Calidad	Diagnosticar que lo aprendido durante el periodo terminado este claro para los aprendices	Realizar <u>PCC al</u> finalizar cada resultado de aprendizaje.	30/04/2024 16/07/2024 13/11/2024	04/05/2024 <u>19/07/2024</u> 16/11/2024	Asesor Técnico Pedagógico y Docente de la especialidad	Sala de Sistemas, Cuestionarios, Hojas de respuesta, conectividad, Plataforma <u>Senasofiaplus</u> Blackboard.



INSTITUTO TECNICO MARIA INMACULADA

Formando líderes estudiantiles para un futuro mejor Aprobado por Resolución 004035 diciembre 29 de 2020



DANE 154874000148

NIT 890501953-3

9. Hacer la Revisión de portafolios	verificar las evidencias de <u>aprendizaje de</u> acuerdo con las guías (Competencias y Resultados de Aprendizaje)	Revisar periódicamente los portafolios de Evidencias del Aprendiz.	1/02/2024	23/11/2024	Asesor Técnico Pedagógico y Docente de la especialidad	Portafolio del Aprendiz, listas de chequeo
10. Programación y evaluación actividad de la Feria Empresarial	1. Definir fecha y actividades empresariales de la feria <u>Micro empresarial</u> . 2. Evaluar la Feria <u>micro empresarial</u> según formato establecido en Programa Articulación.	1. Fijar la fecha de la Feria Empresarial 2. Elaboración de informe detallado de las diferentes actividades empresariales de la Feria. 3. Evaluación de la feria por parte del SENA.	19/03/2024	28/10/2024	Asesor Técnico Pedagógico y Docente de la especialidad	Aula Sistemas, Salones, Video <u>Beams</u> , material de información para entrega a los asistentes, carteleras, <u>CD's</u> con memorias del evento
11. 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 <u>prácticas</u> laborales	2/03/2024	16/11/2024	Docentes de la especialidad y Asesor SENA	Formato de seguimiento etapa Practica
12. <u>Planes de</u> 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	2/04/2024	30/11/2024	Docentes de la especialidad y Asesor SENA	<u>Plan de mejoramiento</u> SENA e IE
13. Consolidado Grupal de resultados	elaborar el consolidado grupal de resultados de las <u>competencias técnicas</u> y transversales	consolidar los resultados de los aprendices de acuerdo con sus evidencias de la etapa lectiva y productiva	29/10/2024	16/11/2024	Docentes de la especialidad y Asesor SENA	Formato Consolidado grupal SENA
14- Gestionar la <u>certificaciones</u> de grado 11° de 2024	1. Revisión de portafolios de etapa productiva y Constancias de proyectos productivos 2. Entregar los documentos a tiempo requeridos para la gestión de los certificados -	1. Evaluar en <u>sofia plus</u> <u>todos los</u> resultados de aprendizaje de los aprendices que cumplieron con la formación. 2. Presentar el consolidado grupal de resultados de aprendizaje. Presentar a la coordinación SENAMEN en las fechas <u>estipuladas los</u> documentos referenciados para gestionar la certificación.	1/11/2024	30/11/2024	Rectora, Coordinadores, Docentes de la Especialidad y Asesor SENA	Certificados entregados en cada Acto de Promoción de los Bachilleres técnicos 2024.