



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

PROPUESTA DIDÁCTICA MEDIA TECNICA

1. DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA

Programa de doble titulación en convenio **SENA-MEN “TÉCNICO EN ASESORIA COMERCIAL”** del Servicio Nacional de Aprendizaje- SENA, identificado con el código 631101 y la **INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO DE BOCHALEMA.**

2. JUSTIFICACIÓN

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 Mi Pymes.

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

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

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



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

3. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Objetivo General

Incluir la propuesta del programa de técnico en **ASESORÍA COMERCIAL** contribuyendo con la orientación y mejoramiento de la formación técnica de los estudiantes, cualificar a los jóvenes que ingresen al mundo laboral o educación superior con niveles claros de eficiencia, calidad y pertinencia.

Objetivos Específicos:

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



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

4. ESTRUCTURA DIDACTICA DE FORMACION

CÓDIGO	COMPETENCIA	CÓDIGO Y RESULTADO DE APRENDIZAJE
260101033	PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS.	SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO
		PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN
220601501	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD VIGENTE.	INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL
		EFFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
		VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL
		REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL
210201501	EJERCER DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO EN EL MARCO DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES.	VALORAR LA IMPORTANCIA DE LA CIUDADANÍA LABORAL CON BASE EN EL ESTUDIO DE LOS DERECHOS HUMANOS Y FUNDAMENTALES DEL TRABAJO
		PRACTICAR LOS DERECHOS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO DE ACUERDO CON LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y LOS CONVENIOS INTERNACIONALES
		RECONOCER EL TRABAJO COMO UNO DE LOS ELEMENTOS PRIMORDIALES PARA LA MOVILIDAD SOCIAL Y TRANSFORMACIÓN VITAL
		PARTICIPAR EN ACCIONES SOLIDARIAS ORIENTADAS AL EJERCICIO DE LOS DERECHOS HUMANOS, DE LOS PUEBLOS Y DE LA NATURALEZA
260101047	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE	ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

	ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES	CON EL MERCADO OBJETIVO EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
260101034	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.	1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
240201529	GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.	1. INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL 2. CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL 3. ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO 4. VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• **PLAN DE ESTUDIOS MEDIA TECNICA ASESORIA COMERCIAL**

AREAS FUNDAMENTALES	DECIMO GRADO 10		UNDECIMO GRADO 11		SENA
	IS	IIS	IS	IIS	
	IHS	IHA	IHS	IHA	
CIENCIAS NATURALES Y EDUCACION AMBIENTAL	4	160	4	160	48*
QUIMICA	4	160	4	160	48*
FISICA					
MATEMATICAS	4	160	4	160	48*
CIENCIAS ECONOMICAS Y POLITICAS	1	40	1	40	48*
FILOSOFIA	2	80	2	80	
AREA DE HUMANIDADES LENGUA CASTELLANA	3	120	3	120	48 *
IDIOMA EXTRANJERO	3	120	3	120	48*
AREA DE ETICA Y EN VALORES HUMANOS	1	40	1	40	48 *
AREA DE EDUCACION RELIGIOSA	1	40	1	40	
AREA DE EDUCACION ARTISTICA	1	40	1	40	
AREA DE TECNOLOGIA E INFORMATICA	2	80	2	80	48*
EDUCACION FISICA RECREACION Y DEPORTE	2	80	2	80	48 *
TOTAL	28	1120	28	1120	480

(*)áreas transversales.



**INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA**

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

INTENSIDAD HORARIA MEDIA TECNICA

GRADO 10T								
COMPETENCIA	SENA	I.E	I PERIO. 13 SEMANAS		II PERIO. 13 SEMANAS		III PERIO. 14 SEMANAS	
			H	I.H.T	H	I.H.T	H	I.H.T
PROSPECTAR CLIENTES	192	120	3	39	3	39	3	42
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	(288) 144	120	3	39	3	39	3	42
CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL (GESTION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS)	48	80	2	26	2	26	2	28
TOTAL	384	320	8	104	98	104	8	112
GRADO 11T								
MONITOREAR AL CLIENTE SERVICIO AL CLIENTE	192	120	3	39	3	39	3	42
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	(288) 144	120	3	39	3	39	3	42
CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL (GESTION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS)	48	80	2	26	2	26	2	28
TOTAL	384	320	8	104	98	104	8	112



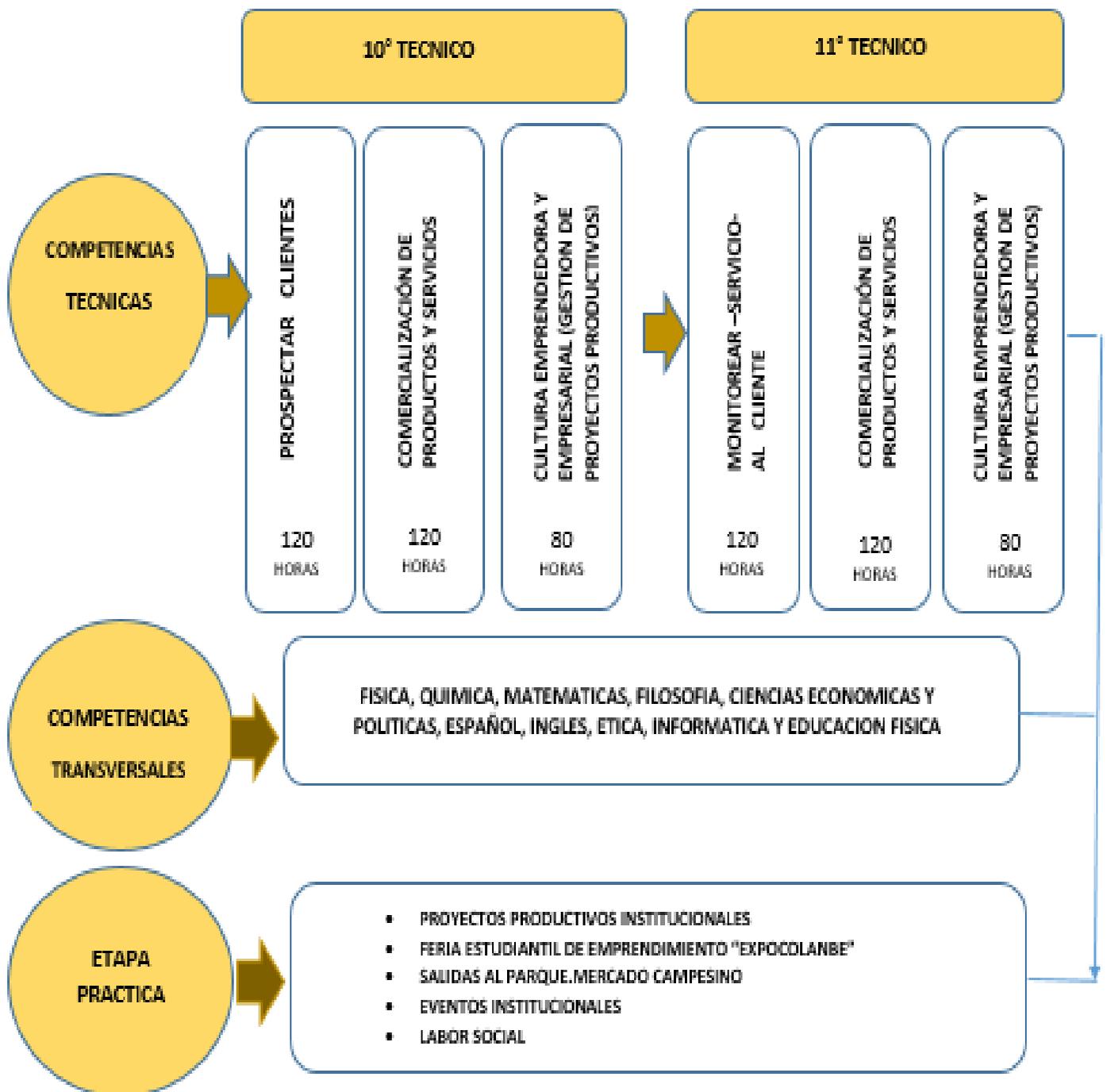
INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL
VERSION 1.0

ESTRUCTURA DE LA RUTA DE FORMACIÓN SEGÚN LA PROPUESTA DE ARTICULACIÓN



MODELO Y ESTILO PEDAGÓGICO DE LA IE ANDRES BELLO DE BOCHALEMA

Modelo Pedagógico Holístico Transformador

El enfoque pedagógico que orienta la institución educativa Andrés Bello es el Modelo **Pedagógico Holístico Transformador**

A partir de este se traza la ruta que seguirá la institución educativa en la búsqueda del cumplimiento de su proyecto educativo institucional.

La misión de la escuela transformadora permite relacionar el SER (competencias antropológicas) con el SABER (competencias académicas y científicas) y con el SABER HACER (competencias laborales y ocupacionales), así mismo desarrolla la capacidad de SENTIR (competencias afectivas), PENSAR (competencias cognitivas) y ACTUAR (competencias éticas y morales) de quien aprende. (Iafrancesco, 2014)



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL
VERSION 1.0

De esta premisa se desprenden cuatro procesos de formación que articulan el aprendizaje de los estudiantes con su vida de forma integral. Se aprende a VIVIR (competencias axiológicas y espirituales), a CONVIVIR (competencias ciudadanas), a APRENDER (competencias investigativas y tecnológicas) y a EMPRENDER (competencias de liderazgo y emprendimiento) (Iafrancesco, 2014). En ese sentido, es el propósito del modelo holístico transformador “formar integralmente al educando, desde su singularidad y la madurez integral de sus procesos y dimensiones, para que construya el conocimiento y transforme su realidad socio-cultural, con liderazgo y emprendimiento, desde la investigación y la innovación educativa, pedagógica, didáctica y curricular” (Iafrancesco, 2014)

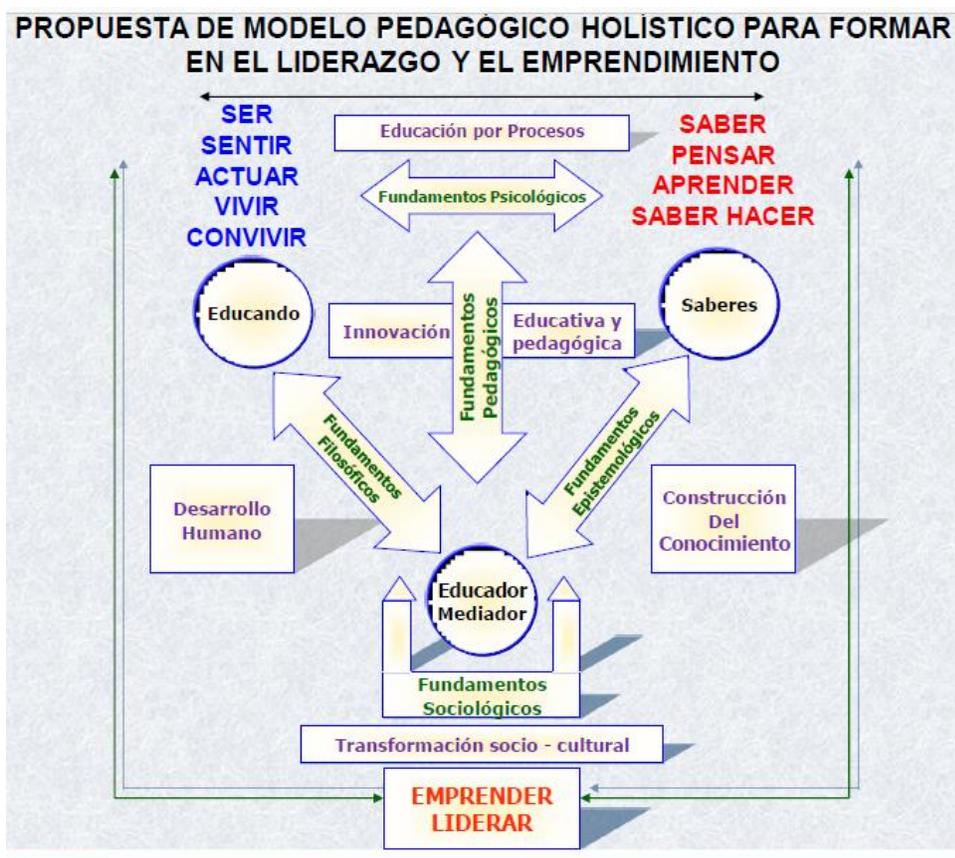


Figura 1. Estructura del modelo pedagógico holístico propio de la escuela transformadora (Iafrancesco, 2014)

La figura anterior pone a disposición de la institución Andrés Bello, los parámetros que sirven como fundamento para la construcción de los estilos de aprendizaje y de los estilos pedagógicos propios de la estructura curricular que desarrolla el colegio, para dar cumplimiento a la misión, visión y perfil estudiantil.

	INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO BOCHALEMA Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002 Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019 DANE 154099000152 NIT 890501716-4	COO ACAD
		CONV. SENA ASES CIAL
		VERSION 1.0

Por lo anterior, la Institución Educativa asume pedagógicamente su intención de incorporar en el Proyecto Educativo Institucional PEI, las dimensiones del modelo pedagógico holístico transformador que se relacionan a continuación:

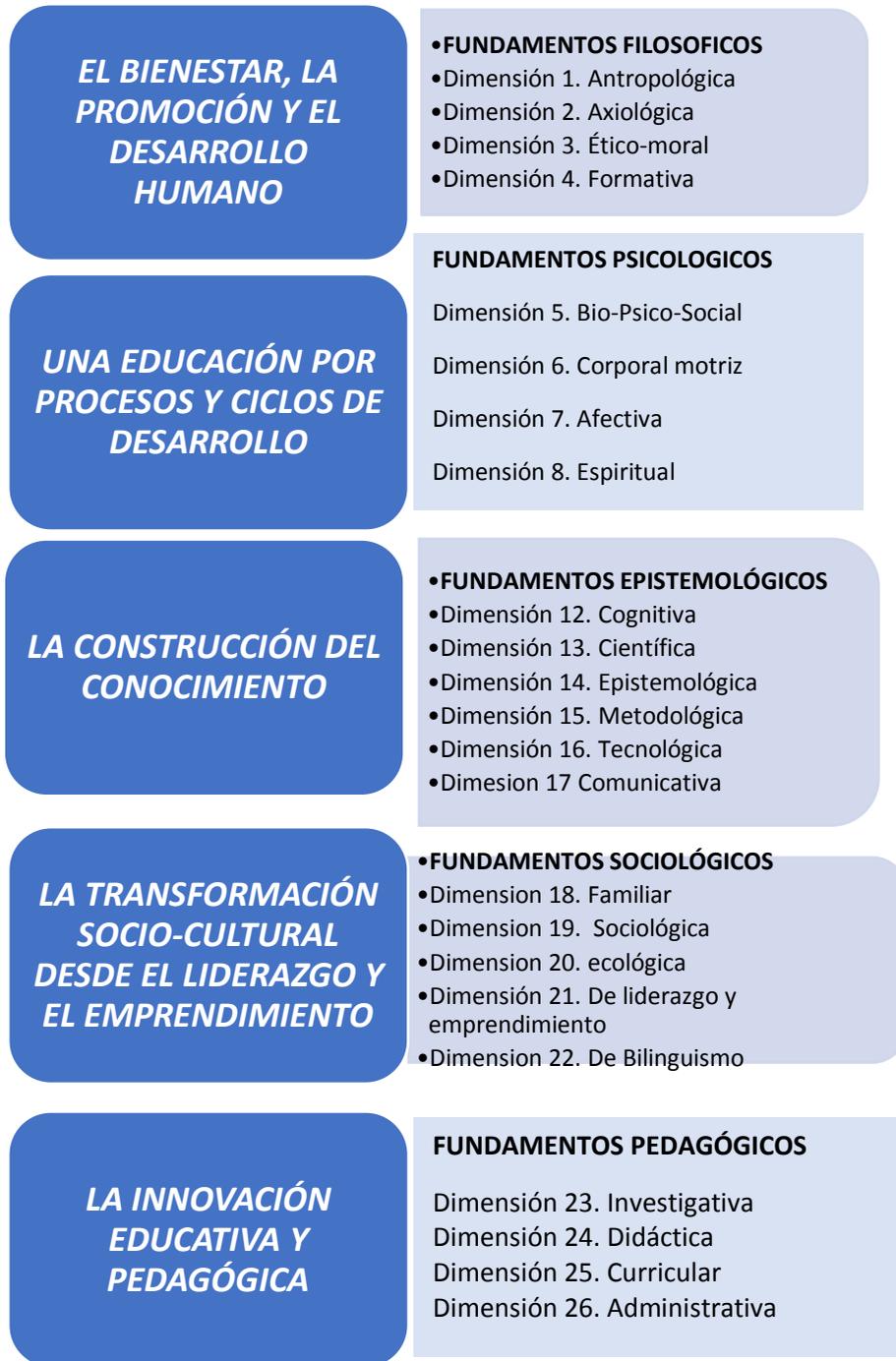


Figura 2. Tareas y Dimensiones del modelo pedagógico holístico transformador (Iafrancesco, 2014)



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL
VERSION 1.0

ASESORIA COMERCIAL GRADO 10 T

GRADO 10T								
COMPETENCIA	SENA	I.E	I PERIO. 13 SEMANAS		II PERIO. 13 SEMANAS		III PERIO. 14 SEMANAS	
			H	I.H. T	H	I.H.T	H	I.H.T
PROSPECTAR CLIENTES	192	120	3	39	3	39	3	42
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	(288) 144	120	3	39	3	39	3	42
CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL (GESTION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS)	48	80	2	26	2	26	2	28
TOTAL	384	320	8	104	98	104	8	112
GRADO 11T								
MONITOREAR AL CLIENTE SERVICIO AL CLIENTE	192	120	3	39	3	39	3	42
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	(288) 144	120	3	39	3	39	3	42
CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL (GESTION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS)	48	80	2	26	2	26	2	28
TOTAL	384	320	8	104	98	104	8	112

ASESORIA COMERCIAL GRADO 10 T

PLANEACIÓN CURRICULAR

PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS. (192HORAS) DETERMINACION DE CLIENTES POTENCIALES

RESULTADO DE APRENDIZAJE	TRA	TR*P	PERIODO	CONTENIDOS	INDICADOR DE DESEMPEÑO
1. SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO	48H	39 H	I	MERCADEO: CONCEPTO, OBJETIVOS, BENEFICIOS MEZCLA DE MERCADEO: CONCEPTO, VARIABLES MERCADO: TIPOLOGÍAS, SEGMENTO, NICHOS, POSICIONAMIENTO, MERCADO OBJETIVO Y VARIABLES SEGMENTACIÓN DE MERCADOS: CONCEPTO, TIPOS, CRITERIOS	ELABORA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON PRODUCTO O SERVICIO OFERTADO RECOPILA INFORMACIÓN EN BASES DE DATOS DE ACUERDO CON EL MÉTODO SELECCIONADO
2. PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN	144H	39H	II	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 CLIENTES: CONCEPTO, TIPOLOGÍA, CARACTERÍSTICAS, PERFILES CLIENTES POTENCIALES: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN PROSPECCIÓN: CONCEPTO, MÉTODOS, TÉCNICAS ANÁLISIS DE DATOS: CONCEPTO, CRITERIOS VARIABLES DE INFORMACIÓN: CONCEPTO, TIPOS	IDENTIFICA PROSPECTOS DE CLIENTES SEGÚN CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN SELECCIONA CLIENTES DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS
2. PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN		42H	III	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,	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



**INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA**

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

				TÉCNICAS TÉCNICAS DE EVALUACIÓN: CONCEPTO, TIPOS INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN: CONCEPTO, TIPOS	ORGANIZACIONALES
TOTAL HORAS	192	120			

TRA Tiempo resultado aprendizaje - **TR*P** tiempo resultado aprendizaje por periodo

ASESORIA COMERCIAL GRADO 10 T

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.. (280 HORAS)

Resultado de aprendizaje	TRA	TR*P	PERIODO	CONTENIDOS	INDICADOR DE DESEMPEÑO
ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO	144	39H	I	PRODUCTO: CONCEPTO, ATRIBUTOS, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES, BENEFICIOS, CARACTERÍSTICAS, REFERENCIAS Y TIPOS	DETERMINA LAS NECESIDADES Y DESEOS DEL CLIENTE SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO RECONOCE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL PORTAFOLIO COMERCIAL
ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO		39H	II	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	UTILIZA HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA COMERCIAL SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN APLICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO OFERTADO
EFFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN		42H	III	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 APLICAR LA EXHIBICION Y VENTA DE PRODUCTOS EN EXPOCOLANBE PERTECER COMO APOYO A LOS COMITES DE LA FERIA	APLICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO OFERTADO ELABORA PRODUCTOS EN PROYECTOS PRODUCTIVOS INSTITUCIONALES PARA SU VENTA. PLANEA Y EJECUTA LA FERIA ESTUDIANTIL EXPOCOLANBE COMERCIALIZA PRODUCTOS EN EL MERCADO CAMPESINO MEDIANTE EL PROYECTO EXPOVENTAS
TOTAL HORAS	144	120H			



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

ASESORIA COMERCIAL GRADO 10 T

CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL (GESTION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS)

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

RESULTADO DE APRENDIZAJE	TR A	TR*P	PERIODO	CONTENIDOS	INDICADOR DE DESEMPEÑO
VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	80	26	I	EMPENDIMIENTO, CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, HABILIDADES, TIPOS, PERFIL EMPRENDEDOR, RESPONSABILIDAD, COMUNICACIÓN ASERTIVA, AUTOGESTIÓN, AUTONOMÍA, PRINCIPIOS Y VALORES ÉTICOS. IDEACIÓN, CONCEPTO, METODOLOGÍAS, TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS. PROBLEMA, CONCEPTOS, ESTRUCTURA DE PROBLEMA, ALTERNATIVAS CREATIVAS DE SOLUCIÓN. IDEAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, MODELAJE DE IDEAS, VALIDACIÓN TEMPRANA DE MERCADOS, INNOVACIÓN, CREATIVIDAD, PROCESO CREATIVO.	CONSULTA FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA Y SECUNDARIA PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN DE FORMA ESTADÍSTICA. ESTABLECE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS Y SOLUCIONES A PROBLEMAS O NECESIDADES DETECTADAS. APLICA ACCIONES DE EMPENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL PLANTEA UN PROYECTO DE VIDA
ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO		26	II	EMPRESA, CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, ESTRUCTURA, TIPOLOGÍA, ÁREAS FUNCIONALES, FORMALIZACIÓN MERCADOS, CONCEPTO, TIPOS, ESTRUCTURA, CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD. ESTRUCTURA OPERACIONAL, CONCEPTO, PRODUCTO, PROCESO, INFRAESTRUCTURA FÍSICA, REQUERIMIENTOS TÉCNICOS, TECNOLÓGICOS Y HUMANOS. DESARROLLA PRACTICAS EN EMPENDIMIENTO Y PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIONAL.	IDENTIFICA NECESIDADES EMPRESARIALES DEL SECTOR PRODUCTIVO. RECONOCE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PERFIL EMPRENDEDOR. CONSTRUYE IDEAS DE NEGOCIOS UTILIZANDO ELEMENTOS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL
DESARROLLAR EMPENDIMIENTOS TENIENDO EN CUENTA CONOCIMIENTOS FINANCIEROS		28	III	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, CONCEPTO, TIPOLOGÍA, ESTRUCTURA ORGÁNICA. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA. FINANZAS, CONCEPTO, TIPOS, ESTRUCTURA BÁSICA, TENDENCIA Y PROSPECTIVA. GESTIÓN EMPRESARIAL, CONCEPTO, HABILIDADES, DESTREZAS, NIVELES, ESTRUCTURA, CONTROL PRACTICAS DE VENTA Y MERCHANDISING EN PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIONAL APLICACIÓN DE INNOVACION A PRODUCTOS EN PROYECTO PRODUCTIVO. PLANEACION ESTRATEGICA A PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIONAL INFORMES PROYECTOS SENA	PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL APLICACA LA INNOVACION A PRODUCTOS EN PROYECTO PRODUCTIVO. PRESENTA INFORMES PROYECTOS SENA PLANEA Y EJECUTA EXPOCOLANBE APLICA CONOCIMIENTOS D EMPENDIMIENTO FINANCIERO BBVA EN LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCION DE LA FERIA EXPOCOLANBE Y BBVA
TOTAL HORAS COMPE.	80	80			



**INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA**

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

**ASESORIA COMERCIAL GRADO 11 T
PLANEACIÓN CURRICULAR**

VERIFICACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO AL CLIENTE

MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO. (192 HORAS)

RESULTADO DE APRENDIZAJE	TRA	TR* P	PERIODO	CONTENIDOS	INDICADOR DE DESEMPEÑO
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO	144 H	39H	II	ATENCIÓN AL CLIENTE: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y FINALIDAD	ATIENDE LAS SOLICITUDES DE LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE SERVICIO
1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO		39H	II	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 MOMENTOS DE VERDAD: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS TRAZABILIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS Y CANALES	MANEJA RESPUESTA A CLIENTES SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN PRESENTA INFORME DE TRAZABILIDAD DE SERVICIO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN	48H	42H	III	POSTVENTA: CONCEPTO, ETAPAS, ELEMENTOS, PROCESO Y PROCEDIMIENTO HERRAMIENTAS POSVENTA: CONCEPTO, TIPOS ACCIONES MEJORA: CONCEPTO, UTILIDAD	ELABORA INFORME POSVENTA CON BASE EN LA EXPERIENCIA CON EL CLIENTE PROPONE ACCIONES DE MEJORA DEL SERVICIO SEGÚN MOMENTOS DE VERDAD CRÍTICOS
TOTAL HORAS	192	120			

ASESORIA COMERCIAL GRADO 11 T

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.. (280 HORAS)

RESULTADO DE APRENDIZAJE	TRA	TR* P	PERIODO	CONTENIDOS	INDICADOR DE DESEMPEÑO
ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO	144 H	39H	I	MERCHANDISING: CONCEPTO, TIPOS, BENEFICIOS ESTRATEGIAS DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS ARGUMENTO DE VENTAS: CONCEPTO, TIPOS Y TÉCNICAS VENTA: CONCEPTO, TIPOS, FASES CIERRE VENTA: CONCEPTO, TÉCNICAS	DEMUESTRA FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIOS PARA LA VENTA SEGÚN NECESIDADES DEL CLIENTE VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS ACUERDOS SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN
EJECUTAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN		39H	II	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	INTERACTÚA CON EL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA PROTOCOLO DE SERVICIO DEMUESTRA FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIOS PARA LA VENTA SEGÚN NECESIDADES DEL CLIENTE



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL
VERSION 1.0

EFFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN		42H	III	<p>COMUNICACIÓN: CONCEPTO, TIPOS Y ELEMENTOS</p> <p>HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN: CONCEPTO, TIPOS Y USO</p> <p>DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO O SERVICIO: CONCEPTO Y TIPOS</p> <p>EXHIBICIÓN: CONCEPTO, TIPOS, FORMAS, NIVELES, ZONAS, TÉCNICAS</p> <p>MATERIAL POP: CONCEPTO, TIPOS</p> <p>APLICAR LA EXHIBICION Y VENTA DE PRODUCTOS EN EXPOCOLANBE</p> <p>PERTECER COMO LIDER A LOS COMITES DE LA FERIA</p>	<p>APLICA TÉCNICAS DE EXHIBICIÓN TENIENDO EN CUENTA EL PRODUCTO OFERTADO</p> <p>ELABORA PRODUCTOS EN PROYECTOS PRODUCTIVOS INSTITUCIONALES PARA SU VENTA.</p> <p>PLANEA Y EJECUTA LA FERIA ESTUDIANTIL EXPOCOLANBE</p> <p>COMERCIALIZA PRODUCTOS EN EL MERCADO CAMPESINO MEDIANTE EL PROYECTO EXPOVENTAS</p>
TOTAL HORAS	144 H	120 H			

ASESORIA COMERCIAL GRADO 11 T

CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL (GESTION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS)

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

Resultado de aprendizaje	TRA	TR* P	PERIODO	CONTENIDOS	INDICADOR DE DESEMPEÑO
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	80	46	I	<p>PROCEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO A LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST: CONCEPTO, ALCANCE Y RESPONSABILIDADES.</p> <p>LISTAS DE CHEQUEO: CONCEPTO, OBJETIVO Y ESTRUCTURA.</p> <p>ACTOS Y CONDICIONES INSEGURAS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y REPORTE.</p> <p>PERMISOS DE TRABAJO EN EL CONTEXTO AMBIENTAL Y DE SST: CONCEPTO, OBJETIVO Y ESTRUCTURA.</p>	<p>INTEGRA ELEMENTOS BÁSICOS DE INVESTIGACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DESCRIPTIVAS DEL PLAN DE NEGOCIO</p> <p>DETERMINA GRUPOS FOCALES DE MERCADO DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO</p>
INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL		26	II	<p>PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO</p> <p>PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO</p> <p>PRACTICAS DE PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIONAL</p> <p>APLICACIÓN DE INNOVACION A PRODUCTOS EN PROYECTO PRODUCTIVO.</p>	<p>CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO</p> <p>DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO</p> <p>ELABORACION DE PRODUCTOS INNOVADORES Y DE CALIDADEN PROYECTO PRODUCTIVO</p>
DESARROLLAR EMPRENDIMIENTOS TENIENDO EN CUENTA CONOCIMIENTOS FINANCIEROS		28	III	<p>PRACTICAS DE VENTA Y MERCHANDAISING EN PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIONAL</p> <p>APLICACIÓN DE INNOVACION A PRODUCTOS EN PROYECTO PRODUCTIVO.</p> <p>PLANEACION ESTRATEGICA A PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIOANAL</p> <p>INFORMES PROYECTOS SENA</p>	<p>ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR</p> <p>APLICACA LA INNOVACION A PRODUCTOS EN PROYECTO PRODUCTIVO.</p> <p>PLANEA DE FORMA ESTRATEGICA A PROYECTO PRODUCTIVO INSTITUCIOANAL</p> <p>PRESENTA INFORMES PROYECTOS SENA</p>



**INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA**

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL
VERSION 1.0

					PLANEA Y EJECUTA EXPOCOLANBE APLICA CONOCIMIENTOS D EMPRENDIMIENTO FINANCIERO BBVA EN LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCION DE LA FERIA EXPOCOLANBE Y BBVA
TOTAL HORAS COMPE.	80	80			



**INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA**

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

EJES INTEGRADORES Y TRANSVERSALIDAD

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

260101034	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO. (190 HORAS)				
CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	MATEMATICAS	CIENCIAS NATURALES	CIENCIAS SOCIALES	LENGUA CASTELLANA	TECNOLOGIA
CLIENTE	Estadística y análisis de datos	Individuo	Oferta y la demanda en la economía del país	Interpretación de textos en diferentes contextos	Manejo de las TIC
Producto	Construcción de figuras geométricas	Relaciones Intraespecífica e interespecífica	Economía de mercado; economía tradicional	Proyección de ensayos y argumentación de ideas	Manejo de las TIC
VENTAS	Pronósticos	Economía	Relaciones intra específica e inter específica	Medio de comunicación Análisis de textos	Base de datos
comportamiento del consumidor	Estadística	Condiciones del medio ambiente	Inflación y modelos económicos	Análisis de textos en diferentes contextos	Hojas de calculo



**INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA**

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

260101034	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES. (280 HORAS)				
CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	MATEMATICAS	CIENCIAS NATURALES	CIENCIAS SOCIALES	LENGUA CASTELLANA	TECNOLOGIA
DOCUMENTOS COMERCIALES:	Propiedades de los números naturales, enteros, racionales, reales	El entorno	Producción y distribución de bienes y servicios	Interpretación de textos y capacidad argumentativa	Utilización de las TIC para mejorar la productividad, eficiencia, calidad y la gestión
La compra y la venta	Análisis estadístico	Condiciones del medio ambiente	El dinero	Interpretación y análisis de textos en diferentes contextos	Hoja de cálculo
Negociación	Propiedades de los números naturales, enteros, racionales, reales	El entorno		Expresión de respeto por la diversidad cultural y social del mundo contemporáneo, en las situaciones comunicativas en las que intervengan	
Producto Y servicio	Cantidades	Teoría científica y modelos	Producción y distribución de bienes y servicios	Apropiación crítica de los lenguajes no verbales para desarrollo de procesos comunicativos	Reconocimiento de tendencias tecnológicas en productos y servicios, TIC, transporte y alimentación
Clasificación internacional de productos o servicios	variables ordinales y nominales	Tecnología y sociedad	Producción y distribución de bienes y servicios	Comprensión e interpretación de textos con actitud crítica y capacidad argumentativa	Utilización de las TIC para mejorar la productividad, eficiencia, calidad y la gestión
Tecnología para la información	Uso de la hoja de cálculo de Excel	Tecnología y sociedad	Economía y modernismo	Apropiación crítica de los lenguajes no verbales para desarrollo de procesos comunicativos intencionados	Realizar proyectos donde se involucran las TIC
Técnicas de expresión oral y escrita	Sistema de numeración arábigo y simbología	El cuerpo humano		Apropiación crítica de los lenguajes no verbales para desarrollar procesos comunicativos intencionados	Realizar proyectos donde se involucran las TIC
Aspectos éticos de negociación	Valores exactos de los productos	El ser humano como un todo	Relación económica de las diferentes etnias, comunidades y culturales		Influencia de los medios de comunicación
Surtido	Geometría	Sistema nervioso	Análisis marginal, utilidad	Interpretación de textos	Hojas de cálculo en Excel
Exhibición	Geometría	Sistema muscular	Manejo y análisis de la economía de un país	Proyección de ensayos y argumentación de ideas	Manejo de las TIC
Conceptos de mercado	Gráficas Estadísticas	Economía	El individuo y su entorno	Medio de comunicación Análisis de textos	Aplicaciones con Excel



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL

VERSION 1.0

COMPETENCIAS TRASVERSALES GRADOS 10º Y 11º

ASESORIA COMERCIAL	
COMPET. TRANSV O CLAVES	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social. (Ciencias naturales: Física) • Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente. (Protección para la salud y el medio ambiente) • Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo. (Comunicación) • Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. (Derechos fundamentales del Trabajo). • Enrique LowMurtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. (Ética para la construcción de una cultura de paz). • Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales. (Actividad física y hábitos de vida saludable) • Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. (Cultura emprendedora y empresarial) • Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas. (Bilingüismo) • Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales. (Matemáticas) • Resultado de Aprendizaje de la Inducción. (Inducción) • Resultado de Aprendizaje etapa práctica. •
COMPETENCIAS TÉCNICAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento. (Verificación de la experiencia de servicio al cliente) <ul style="list-style-type: none"> • Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio 144h • Ejecutar acciones postventa de acuerdo con políticas de la organización 48h 2. Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas. (Determinación de clientes potenciales) <ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmentos de mercado 48h. • Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización 144h 3. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. <ul style="list-style-type: none"> • Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo. 144h. • Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización. 144h

5. PROCESOS DE EVALUACIÓN DE ESTUDIANTES (FORMATIVA)

Resultados de aprendizaje esperados. *Ver PLANEACIÓN CURRICULAR ASESORIA COMERCIAL GRADOS 10 T Y 11T
Criterios de Evaluación (su articulación con el SIEE adoptado y las competencias del par académico). *Ver PLANEACIÓN CURRICULAR ASESORIA COMERCIAL GRADOS 10 T Y 11T

Según el SIEE de la I.E. SISTEMA INSTITUCIONAL DE EVALUACION DE ESTUDIANTES, el Consejo Directivo de la Institución Educativa teniendo en cuenta la autonomía concedida por el Decreto 1290 del 16 de abril de 2009, se reglamentan y adoptan los parámetros de evaluación y promoción de estudiantes de la media técnica en convenio SENA-MEN, para su DOBLE TITULACION.

En la evaluación del Aprendizaje se participa activamente frente al logro de su aprendizaje y ejecución de competencias propias de la media técnica y las transversales, donde se 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 aprendiz, teniendo en cuenta los tres saberes: el saber, el saber hacer y el saber ser.

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 y competencias establecidos en el diseño curricular

N= NO APROBADO. Cuando el Alumno no alcanza todos los logros y competencias establecidos en el diseño curricular.

Estos valores se aplican en las Etapas Lectiva y Productiva.



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASESORIAL

VERSION 1.0

El SENA establece la siguiente tabla de valoración:

ESCALA	VALOR CUALITATIVO	VALOR NUMERICO
A	APROBADO	3.5-5.0
N	NO APROBADO	1.0-3.4

La Evaluación del Aprendizaje está dirigida, más que a evaluar el conocimiento teórico, a evaluar la aplicación de dicho conocimiento en prácticas 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 Aprendices.

El acompañamiento y guía durante el tiempo de pandemia se hace vía ZOOM, WhatsApp y telefónica.

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.

En las actuales condiciones de pandemia, Las evidencias de Aprendizaje son recaudadas durante el proceso de formación de tres formas: envíos por WhatsApp, subir la información a la página institucional y Drive de google, son verificadas por el Instructor a través de la indagación y diálogo con el Alumno, permitiéndole confirmar y valorar los logros alcanzados (Evaluación Formativa).

El informe que se entrega a los Padres de Familia o Acudientes será de forma descriptiva, atendiendo las actuales condiciones de aislamiento social por COVID-19, en el que se dará cuenta de los avances y dificultades de los estudiantes en el proceso formativo en cada una de las áreas técnicas y académicas.

TITULO QUE SE OTORGA

El bachiller que ha cursado la media técnica en convenio SENA-MEN obtiene DOBLE TITULACION.

La Institución Educativa ANDRES BELLO EN EL 2021, otorga El Título de BACHILLER TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL a los estudiantes de grado once, que hayan aprobado todos los niveles y ciclos.

Para obtener el título de Bachiller Técnico, el estudiante deberá ser promovido según lo contemplado en el decreto 1290/09 y el SIEE, además de cumplir con los requerimientos exigidos por el SENA, el MEN y la Secretaría de Educación aprobando todas las áreas de formación técnica y académica.

El SENA otorga La certificación de la formación técnica: TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL, según acto administrativo por el cual el SENA otorga títulos a los Aprendices que culminan satisfactoriamente el proceso de Formación Técnica.

Procesos de seguimiento a las dificultades de aprendizaje.

Cuando un aprendiz no logra los resultados propuestos se plantea un PLAN DE MEJORAMIENTO, el cual es planteado y guiado por la docente de la IE y el Asesor pedagógico SENA.

Se hace seguimiento al desarrollo del Plan y se registran sus avances.

6. RUTA METODOLÓGICA DE LAS PRÁCTICAS

En la Institución Educativa Andrés Bello de Bochalema, se plantea una forma particular de realizar las prácticas ya que el municipio no cuenta con las empresas suficientes para realizar pasantía, se plantea un acuerdo entre EL SUBDIRECTOR (E) DEL CENTRO DE LA INDUSTRIA, LA EMPRESA Y LOS SERVICIOS CIES REGIONAL NORTE DE SANTANDER Y LA RECTORA DE LA INSTITUCION ANDRES BELLO; Donde, los aprendices matriculados en el Programa de Formación de Articulación con la Educación Media (Doble Titulación) del centro CIES de acuerdo al Artículo 12 del Reglamento del Aprendiz SENA, adoptado por acuerdo 00007 del 30 de abril de 2012 y la resolución 1113 del 4 de julio de 2017 sobre el desarrollo de la etapa productiva, optan por las siguientes alternativas: Proyecto productivo, Pasantía empresarial EXPOCOLANBE, salidas al mercado campesino EXPOVENTAS, Labor social y Eventos institucionales. Así, los aprendices desarrollan las distintas opciones de su etapa productiva para alcanzar un total de 880 horas. En los grados 10T y 11T.

PROYECTOS PEDAGÓGICOS PRODUCTIVOS Y DE EMPRENDIMIENTO (PRÁCTICAS FORMATIVAS, SEGÚN LA(S) ESPECIALIDAD(ES))

La IE ANDRES BELLO DE BOCHALEMA, dentro de sus instalaciones físicas tiene adecuado talleres y laboratorios para desarrollar los siguientes proyectos productivos: agro industria (Dulces y postres, panadería), yeso y bisutería e induquímica. La Institución Educativa Andrés Bello, presenta estos cuatro proyectos productivos guiados por docentes de la institución, que brindan experiencias a los jóvenes que cursan la formación media técnica.



INSTITUCION EDUCATIVA ANDRES BELLO
BOCHALEMA

Creado por el Decreto N.º 00768 del 30 de septiembre de 2002
Resolución de aprobación No.005666 del 01 de noviembre de 2019
DANE 154099000152 NIT 890501716-4

COO ACAD

CONV. SENA ASES CIAL
VERSION 1.0

Dichos proyectos productivos tienen una dedicación semanal de 2 horas, reglamentaria, los días jueves, durante el segundo y tercer periodo.

FERIA EMRESARIAL ESTUDIANTIL REXPOCOLANBE

La Muestra Empresarial se plantea como un encuentro juvenil abierto, espontáneo que reúne a niños, niñas, jóvenes, docentes y directivos docentes de las diferentes instituciones educativas del departamento Norte de Santander y Departamentos vecinos, quienes en sus comunidades trabajan PROYECTOS PEDAGÓGICOS PRODUCTIVOS similares, generando un intercambio de experiencias que les permitan crecer como profesionales y les ayuden a perfeccionar sus dimensiones humanas y empresariales desde el trabajo en competencias laborales.

Se plantea el trabajo para 3 días, durante los cuales la IE Andrés Bello se ofrece como anfitrión. Cada institución participante tiene la oportunidad de mostrar y compartir experiencias desde el trabajo pedagógico productivo que viene desarrollando en la organización de un stand demostrativo y la presentación de una ponencia con una duración de quince minutos. Además de realizar el stand y la ponencia, se desarrollan actividades artísticas y culturales, para que durante la realización de la muestra las instituciones participantes puedan compartir sus saberes y cultura con los asistentes a la misma.

Las instituciones educativas y la anfitriona tienen la posibilidad de participar en:

1. **STAND DEMOSTRATIVO:** La organización del evento ofrece a los participantes un espacio con un stand para que ellos tengan la oportunidad de presentar sus productos a los asistentes a la feria. Estos se decoran y organizan de acuerdo a los requerimientos de cada expositor.
2. **PONENCIA:** Aquí cada proyecto vinculado tiene la oportunidad de participar en una exposición ante el público asistente con su experiencia resaltando lo más significativo del trabajo.
3. **MUESTRA CULTURAL:** El proyecto que desee dispondrá de un espacio para que demuestre expresiones culturales.

Con las modalidades anteriores los participantes en la feria demuestran sus experiencias y presentan al público sus avances, sus innovaciones y sus aprendizajes.

IMPACTO SOCIAL Y PEDAGÓGICO DEL EVENTO

El alto impacto social de la misma recae principalmente en su valor pedagógico formativo, que permite a los participantes adquirir herramientas necesarias como empresarios jóvenes. Se han recibido en las MUESTRAS a Instituciones educativas de algunos departamentos, empresas asociativas de trabajo del municipio y los proyectos productivos institucionales incluyendo algunas de educación superior del Departamento Norte de Santander y de otros departamentos vecinos.

Este encuentro pedagógico ha posicionado a nuestra institución Educativa y a nuestro municipio de Bochalema como centros líderes y pioneros en el trabajo empresarial estudiantil, la muestra EXPOCOLANBE es la primera que se realiza a nivel Departamental y siempre ha buscado la mayor participación de niños y jóvenes como una oportunidad de trabajo pedagógico productivo que reúne a los jóvenes estudiantes en un alto porcentaje del sector rural del departamento.

En el presente año por motivos de aislamiento social se lleva a cabo de forma virtual durante los días 1 al 11 de septiembre.

Plan Operativo de Acción -POA- (Autonomía)

*ver archivo anexo

ANIBAL ROJAS
COORDINADOR

ESPERANZA GEREDA MENDOZA
RECTORA

HAIDY FRANCISCA PIMIENTO GALLARDO
DOCENTE AREA TECNICA

REINALDO GONZALEZ QUERO
INSTRUCTOR SENA