



	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 1 de 67

INFORMACION GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACION TECNICO LABORAL EN AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS			
3.8.1 NOMBRE DE LA INSTITUCION EDUCATIVA	POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO		
DIRECCION	Av 2N # 24N 91, B/San Vicente, Santiago de Cali. Teléfono: (2) 3809808 Celular: 3147897797 Colombia. www.pio.com.co		
TÉLEFONO	57 (2) 3809808 Extensión 101		
Representante Legal y /o Director:		Director Académico	
Jhon Mauricio Guerrero Soto Cédula No. 94.411.642 de Cali (Valle del Cauca)		Alexander Garzón Martínez Cédula No 18.610.487 de la Virginia (Risaralda)	
TIPO	Ánimo de Lucro.	NATURALEZA	Privada.
<p>Misión</p> <p>Somos una institución educativa integral que forma en excelencia talento humano de clase mundial, mediante la aplicación de modelos pedagógicos innovadores y flexibles, soportados en altos estándares de calidad educativos.</p> <p>Visión:</p> <p>Para el 2021, el POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO será un referente a nivel regional, reconocida por la excelencia en la formación de sus estudiantes, por sus procesos sostenibles y amigables con el medio ambiente, y por la apropiación y uso de tecnologías innovadoras de la información y comunicación.</p> <p>Objetivos Institucionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Establecer los referentes conceptuales, metodológicos y pedagógicos que orientan el hacer de los diferentes procesos institucionales. ▪ Orientar la Gestión Académica como proceso misional en relación con el diseño y desarrollo pedagógico de los programas ofertados de acuerdo a la formación por competencias. ▪ Encaminar nuestro proceso educativo al logro de la formación integral del estudiante, a través de las competencias ciudadanas éticas, laborales y específicas. ▪ Integrar a todos los miembros de la comunidad educativa en los procesos de mejoramiento institucional con una participación dinámica y colectiva. ▪ Poner al alcance de la comunidad en general, programas de formación laboral que generen el fortalecimiento del desarrollo de la Región. <p>Política de Calidad:</p> <p>El compromiso del POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO es brindar experiencias positivas y memorables a nuestros clientes y satisfacer las expectativas del sector productivo, según los lineamientos establecidos en el Proyecto Educativo Institucional, a través del diseño y desarrollo de programas de educación para el trabajo y el desarrollo humano, con la participación de un talento humano comprometido e innovador, cumpliendo los requisitos y buscando mejorar continuamente la efectividad del sistema de gestión de calidad.</p> <p>Los Componentes Básicos de dicha política de calidad se pueden sintetizar en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción del cliente • Mejora continua • Formación pertinente • Cumplimiento de los requisitos 			

 <p>POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 3 de 67

	<p>ciudadano y miembro de una comunidad o grupo.</p> <ul style="list-style-type: none"> Participar en una sociedad de manera democrática, relacionándose de manera pacífica, valorando la diversidad y las identidades de los grupos <p>Competencias actitudinales y éticas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Practicar los principios y valores éticos universales mínimos que posibiliten la convivencia sana y el reconocimiento del medio ambiente. Mantener relaciones asertivas y eficaces que posibiliten resolver conjuntamente problemas de carácter laboral y social reconociendo y respetando los derechos fundamentales propios y de los demás como ciudadano y miembro de una comunidad o grupo. Promover la interacción idónea consigo mismo al reconocer las fortalezas y valores personales y utilizarlas proactivamente. Promover la interacción idónea con los demás al establecer relaciones sanas con el entorno Practicar los principios y valores éticos universales mínimos que posibiliten la convivencia y el reconocimiento del medio ambiente. <p>Competencias generales.</p> <ul style="list-style-type: none"> Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Surtir productos según plan y técnicas de merchandising. Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña. Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios. <p>Competencias de fundamentación tecnológica.</p> <ul style="list-style-type: none"> Aplicar herramientas ofimáticas, redes sociales y colaborativas de acuerdo con el proyecto a desarrollar según las tendencias de las tecnologías de información y la comunicación. Crear redes sociales en la web y participar en ellas con honestidad, utilizando las herramientas tecnológicas de trabajo colaborativo de acuerdo con las necesidades de información, motivación e intereses y las tendencias de las tecnologías de información y la comunicación. Desarrollar una actitud abierta y crítica ante las nuevas tecnologías utilizándolas potencialmente. <p>Competencias laborales específicas (NSCL).</p> <ul style="list-style-type: none"> 260101047 Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. 260101062 Surtir productos según plan y técnicas de Merchandising. 260101063 Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña. 260102011 Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios. <p>Función según CNO (CLASIFICACIÓN NACIONAL DE OCUPACIONES)</p> <p>Realizan las labores de demostración de bienes y servicios en establecimientos comerciales generalmente de consumo masivo; acopian información en forma directa o utilizando medios informáticos. Están empleados por empresas que proveen servicios de mercadeo, comercializadoras o productoras de bienes de consumo.</p> <p>ACTIVIDADES:</p> <p>01 Dar a conocer las características, beneficios y precios de los productos.</p> <p>02 Preparar algún tipo de alimentos para ejecutar la promoción, muestreo o degustación.</p> <p>03 Distribuir muestras.</p> <p>04 Demostrar el funcionamiento y uso de productos.</p> <p>05 Organizar los puntos de degustación y exhibición.</p> <p>06 Contactar telefónicamente o por medios electrónicos personas y negocios e impulsar la venta de bienes y servicios; investigar o verificar la información.</p>
--	--

 POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 4 de 67

	07 Organizar y exhibir mercancías en establecimientos comerciales.
<div>3.8.5</div> <div>JUSTIFICACION DEL PROGRAMA.</div>	<div>De la caracterización ocupacional</div> <p>En Colombia, los procesos de transformación, internacionalización y nuevas tecnologías en el sector se empezaron a gestar a raíz de la apertura económica y la liberalización de los mercados cambiarios y financieros. En términos de la renovación de las organizaciones bancarias, encontramos una mayor predisposición a hacerles frente a los nuevos escenarios de la competitividad, a través de reestructuraciones administrativas, disminución de los costos de funcionamiento y una mayor orientación hacia la gerencia del servicio.</p> <p>El Valle del Cauca es la tercera economía de Colombia, y cuenta con los segundos indicadores más altos de calidad de vida (después de Bogotá). En el Valle se encuentra una de las estructuras económicas más diversificadas del país, que tiene la ventaja competitiva correspondiente a su ubicación geográfica y la operación del puerto de Buenaventura, que facilita la conexión con otros mercados. Según la CEPAL, el Valle del Cauca es el tercer Departamento más competitivo del país, principalmente por su infraestructura (como la del transporte), la disponibilidad de capital humano y su fortaleza económica. No obstante, la competitividad del Valle se ve afectada por los altos niveles de inseguridad y el mal estado de las finanzas públicas. Los negocios estratégicos más importantes del Valle: La Cámara de Comercio de Cali, junto con diversas universidades e instituciones de gobierno de la región, han identificado 5 grandes clusters o apuestas productivas en el Valle del Cauca: 1. Bioenergía (empresas distribuidoras de energía, cogeneración eléctrica, productores de bioetanol, fabricantes y proveedores de equipos eléctricos y maquinaria): los biocombustibles son una fuente de energía alternativa, que aunque no son energía verde, implican menores emisiones de CO2 y se basan en recursos renovables. En Colombia se generan a través del aceite de palma (biodiesel) y de la caña de azúcar (etanol). El bioetanol es un combustible que se produce a partir de un recurso renovable como la caña de azúcar, y es resultado de la evolución, el desarrollo y la inversión de la industria azucarera. Pese a que la participación de Colombia en la producción mundial de etanol es baja, tiene un crecimiento anual muy superior a la media mundial, así que es un sector creciente. El 100% del bioetanol que consume Colombia y el 100% de la cogeneración de energía eléctrica nacional a partir de fuentes renovables se producen en el valle geográfico del río Cauca. 2. Macro-snacks (industrias productoras de segmentos de demanda final como confitería, lácteos, frutos secos, bebidas, frutas, productos de panadería, chocolatería y frituras, así como industrias dedicadas a la producción de azúcares y edulcorantes, aceites o empaques): los snacks son pequeñas cantidades de alimentos o bebidas, ligeros y de fácil acceso, que se consumen entre comidas o en ocasiones especiales, y que constituyen un mercado de constante crecimiento tanto en Colombia como a nivel mundial. Las oportunidades de participar de este crecimiento dependen básicamente de la capacidad de innovación (por ejemplo, con nutrición saludable), de las actividades de mercadeo y posicionamiento y de la capacidad de ofrecer mejores precios. El Valle es el principal productor de snacks del país; posee una alta densidad empresarial en el sector y cuenta con grandes ventajas competitivas, como la oferta permanente de azúcares y cereales o tener ubicada la principal industria de empaques de Colombia. 3. Salud (clínicas, clínicas estéticas, industria farmacéutica y productos sanitarios): el sector, que cuenta con más de 500 empresas instaladas en el Valle, se encuentra en constante crecimiento económico y se espera que continúe así en los próximos años. Los servicios médicos y los productos farmacéuticos son los que representan el mayor porcentaje de ingresos del cluster. El reconocimiento de la excelencia y calidad en los servicios y procedimientos médicos, y especialmente de las cirugías estéticas, así como unos precios más bajos que los de otros mercados, le proporciona al Valle una importante ventaja competitiva respecto a otras regiones y países. 4. Bienestar y cuidado personal (comida saludable, fitness, belleza y spa y productos para el cuidado personal): los productos y servicios asociados al bienestar, belleza y cuidado personal constituyen uno de los mercados con mayor crecimiento, especialmente en los países emergentes, donde han dejado de ser considerados como lujo para configurarse en productos y servicios necesarios. Así, el gasto mundial en ellos se ha duplicado en la última década. Dentro del</p>

	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 5 de 67

sector, las empresas fabricantes de productos cosméticos son las que obtienen mayores ingresos, donde coexisten empresas nacionales crecientes y grandes multinacionales ya asentadas. **5. Proteína blanca** (empresas avícolas y porcinas, así como las dedicadas a la alimentación, vacunación, sacrificio y distribución de estos animales): el Valle es el segundo productor nacional de carne de cerdo y huevos, y el tercer productor nacional de pollos. El consumo de los tres productos se ha incrementado en Colombia durante la última década, así como su producción, que está próxima a generar excedentes que podrán ir dirigidos a la exportación. Sin embargo, productos clave para la alimentación de estos animales (maíz y soya) son deficitarios en el país, por lo que deben ser importados (en este sentido, el puerto de Buenaventura produce una ventaja competitiva). Sobre estas áreas, que pretenden establecerse como clusters básicos en el Valle, se espera que la región apueste por incrementar su competitividad. Sin embargo, especialistas como Porter han señalado que algunos de estos sectores son demasiado amplios, y que comprenden a su vez varios clusters. Se ha aconsejado que se reduzcan y precisen, pues siendo tan extensos se dificulta una mayor colaboración entre ellos, lo que les acaba restando competitividad. Una evaluación profunda ayudaría además a identificar con mayor precisión sus fortalezas y debilidades. Los retos futuros en materia de inversión y desarrollo empresarial.

La ayuda del sector empresarial, destinando recursos, talento o asesoría estratégica al gobierno, puede contribuir a la solución de problemas económicos y sociales que, si bien son responsabilidad principal de éste, nos afectan a todos. Un ejemplo es la reciente puesta en marcha del proyecto "Visión Valle 2032", que pretende ser la hoja de ruta del departamento en lo económico y social.

Para atender los retos que le esperan a las empresas del Valle de Cauca y poder dar respuesta a todas las necesidades de recurso humano en áreas del mercadeo y las ventas que requiere este creciente sector, el **POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO**, tiene el gran reto de entregarle al sector productivo **TÉCNICOS LABORALES AUXILIARES EN MERCADEO Y VENTAS**. con todas las competencias necesarias para que apoye todos los proceso de ventas y merchandisig de las grandes y medianas empresas de la región a través de una manejo de la herramientas que permitan el posicionamiento de marcas y los productos de las empresas, además de apoyar el creciente mercado de las empresas de retail..

¿Qué papel ha de desempeñar el **POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO?**

De la Institución podríamos esperar una doble responsabilidad. De una parte, un mayor compromiso con las empresas y el desarrollo económico y social de las regiones, liderando a la sociedad en la generación de conocimientos y capacidades que permitan hacer frente a los problemas y desafíos locales y globales. Pero de otra parte, que las actividades de formación, investigación y asesoría estén inspiradas por un compromiso social y ético hacia una sociedad y un sector empresarial basados en principios de responsabilidad, sostenibilidad y respeto de la dignidad y los derechos humanos.

El **POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO** y de acuerdo a su Misión, debe ejercer estas responsabilidades en la formación y la creación y desarrollo de conocimiento y cultura con la finalidad de lograr una sociedad justa, sostenible, incluyente, democrática, solidaria y respetuosa de la dignidad humana.

Especificaciones Mapas Funcionales de las mesas sectoriales

Para los requerimientos del sector productivo nos hemos apoyado en el mapa funcional del sector de la gestión documental proporcionado por el SNFT (sistema nacional de formación para el trabajo) Del SENA, cuyo propósito clave

	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 6 de 67

es: “Proveer información de los documentos de archivo de acuerdo con tecnologías y normativa vigente”

Normas de Competencia laboral

Para lograr la formación integral de nuestros estudiantes, que puedan ejecutar operaciones y desarrollar actividades en el sector productivo apoyando los proceso de Mercadeo y Ventas, hemos acogido las siguientes normas sectoriales de competencia laboral, tomadas de la mesa sectorial de mercadeo y la clasificación nacional de ocupaciones del SENA:

TITULO DE LA NORMA	
260101047	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
260101062	Surtir productos según plan y técnicas de merchandising
260101063	Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña
260102011	Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios

Pertinencia del programa de acuerdo al entorno y necesidades del contexto

Las nuevas tendencias del mercado están obligando a las empresas a contratar personal cuya formación esté basada en el manejo de competencias para una actividad específica. Partiendo de esta situación el programa Técnico Laboral Auxiliar en mercadeo y ventas del POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO busca que sus estudiantes adquieran competencias socio-afectivas y laborales que permitan desarrollar actividades determinadas de acuerdo al requerimiento del sector productivo.

El programa **Técnico laboral Auxiliar en mercadeo y ventas**, se creó para brindar a los sectores productivos, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo ofrecer a los estudiantes del POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO formación en las tecnologías de la información y la comunicación apoyadas en Internet como canal para obtener y compartir información en la atención y servicio con los clientes, las relacionadas con la producción y el procesamiento de información, el apoyo a los sistemas de información contable y la organización de eventos.


Coherencia con el PEI

Para garantizar esta formación integral del talento humano, y en coherencia con el Proyecto Educativo Institucional del POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO, el programa cumple con los referentes conceptuales y metodológicos establecidos en el PEI, orientando la formación a través del modelo pedagógico constructivista y mediante las técnicas didácticas activas que permitan desarrollar las competencias ciudadanas, laborales específicas y transversales durante el desarrollo de las actividades de formación.

Oportunidades de Desempeño para egresados

El Valle del Cauca sigue contando con un tejido empresarial sólido, diverso y que se irriga por buena parte del territorio, según quedó establecido en un balance que hizo la Cámara de Comercio de Cali sobre el número de empresas matriculadas.

El informe encontró que al cierre del primer trimestre de 2017 un total de 72.869 empresas renovaron su registro en las siete cámaras de comercio que operan en el Valle y 26000 empresas nuevas fueron matriculadas en el Departamento. Es decir, que en la región operan legalmente constituidas, a esa fecha, 79.274 empresas, 89,7 % son micro, 7,5 % pequeñas, 2,1 % medianas y 0,7 % grandes. Esto significa, explicó el presidente de la Cámara de Comercio de Cali, que frente al primer trimestre de 2016 el número de empresas renovadas y matriculadas en el Valle registró un crecimiento de 29%, impulsadas por las micro y pequeñas empresas que representaron el 28,9% y 34,5%, respectivamente.

 POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 7 de 67


	<p>Cabe destacar que el total de empresas registradas en las cámaras de Departamento (incluyendo las que no habían renovado su matrícula mercantil a marzo de 2017) es de más de 100.000 unidades productivas.</p> <p>En materia laboral, 40,8% de los empleos registrados por los empresarios en las cámaras de comercio están vinculados a las grandes empresas, mientras que 59,2% de los empleos corresponden a Mipymes y actividades de emprendimiento.</p> <p>Si bien el dato provisional del Dane señala que la economía del Valle creció 2,7 % en 2016, el Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE), que calculan la sucursal local del Banco de la República y la Universidad Javeriana-Cali, da que nuestro PIB se habría expandido en torno a un 3,2 %. Es previsible que el Dane reajuste su dato al alza</p> <p><i>Fuente, Cámara y comercio de Cali, 2017</i></p> <p>Según el informe de la Cámara de Comercio, en los últimos cinco años el número de sociedades constituidas en Cali creció a un ritmo mayor que el de las disueltas, es decir, que mientras las nuevas sociedades constituidas en el año 2010 sumaron 3.186, para 2014 ascendieron a 5.521. En el caso de las disoluciones, el registro pasó de 959 en 2010 a 997 el año pasado.</p> <p>De otra parte, la inversión neta de las sociedades en Cali se mantuvo en altos niveles en el último lustro, con un promedio anual de \$695.000 millones.</p> <p>La inversión neta de sociedades pasó de \$501.000 millones en 2010 a \$694.000 millones en 2014, creció 38,3%. “Esto se explica porque el número de sociedades constituidas ha sido mayor que el de canceladas, pero también porque las empresas que ya estaban operando en la ciudad realizaron considerables inversiones y reformas al capital”, indicó la Cámara de Comercio</p> <p>Mall&Retail, analizó 250 compañías líderes en centros comerciales, en siete categorías –Grandes Superficies (Supermercados y Almacenes por departamentos), Moda textil, Calzado y Marroquinería, Food Court, Entretenimiento, Hogar y Belleza– señala que “esas empresas crecieron en 2016 un 11,5%, muy por encima del comportamiento de la economía que tan solo avanzó en el 2%”.</p> <p>Las firmas de moda textil representan el 28,6%, seguidas de las food court con el 27,3%. Las grandes superficies suponen el 9,2%, mientras que el entretenimiento tan solo el 5%. Por ventas, las grandes superficies llegan al 67,4%, seguidas por la moda textil con el 12,4% y, en tercer lugar, se ubica el calzado y marroquinería con el 6,7%”.</p> <p>Asimismo, por grupos textileros, el primer puesto es ocupado por inversión panameña, propietarios de la franquicia de Inditex, cuyos ingresos alcanzaron los \$737.000 millones con las marcas Zara, Bershka, Stradivarius, Pull & Bear, Massimo Dutti, Oysho y Zara Home, con un crecimiento del 24%.</p> <p>En la segunda posición está establecida Crystal (GEF / Punto Blanco). El tercer puesto es para El Grupo Uribe con ventas de \$644.515 millones, con Chevignon, Mango, Esprit, Americanino, Rifle y Naf.</p> <p>Por otro lado, Almacenes Éxito es el jugador más grande retail en Colombia. Sus ingresos en 2016 alcanzaron los \$11,4 billones y un incremento del 6,1%. Participa con el 35% del total de la categoría. Además, Éxito genera el 65,7% de los ingresos, seguido por Surtimax y SuperInter con el 14,4%.</p> <p>El tercer lugar lo posee Carulla con el 13,8%. El grupo cerró el año con un total de 536 puntos de venta, 11 centros comerciales de marca Viva y 15 galerías comerciales donde tiene tiendas propias. Olímpica está de segunda con ingresos de \$5,3 billones.</p> <p>Las empresas de retail y de comercialización de productos requieren cada vez personal entrenado para el desarrollo operativo del mercadeo y las ventas.</p> <p>Factor diferenciador del programa en el POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE</p>
--	---

	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 8 de 67

OCCIDENTE PIO

Como institución de Educación para el Trabajo y Desarrollo Humano, el POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO cuenta con los espacios adecuados para el desarrollo de los procesos formativos, contamos con salas de sistemas, aulas multipropósito (con video beam y sonido), biblioteca, taller simulación para el desarrollo de cada uno de los programas. Adicional a esto cuenta con un recurso humano de alta calidad conformado por asesores educativos, los cuales son profesionales en el área disciplinar con experiencia en pedagogía, modelo pedagógico innovador, amplios y diversos convenios de practica que garantizan la Calidad de la formación en escenarios reales de aprendizaje. Por lo tanto podemos garantizar que el proceso de aprendizaje es coherente con la realidad del sector productivo.


3.8.6 PLAN DE ESTUDIOS			
TENICO LABORAL AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS			
MODALIDAD DE FORMACION	PRESENCIAL	JORNADA DEL PROGRAMA	DIURNO, NOCTURNO, FIN DE SEMANA.
DURACIÓN MAXIMA DE LAS ACTIVIDADES DE FORMACION	FORMACION TEORICA		TOTAL
	780 horas		12 Meses.
	FORMACION PRACTICA		1560 horas
	780 horas		3 niveles

	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 9 de 67

NIVEL DE FORMACON	TECNICO LABORAL	MODALIDAD DE FORMACION		PRESENCIAL	
Modulo o competencia	Total horas teórico prácticas del módulo	Horas Prácticas 50%	Horas teóricas 50%		Créditos (Relación a 48 horas)
			Aprendizaje Autónomo. 20%	Horas dedicación docente	
Inducción institucional	20	10	2	8	0,4
Ética y medio ambiente.	40	20	4	16	0,8
Proyecto de vida.	20	10	2	8	0,4
Iniciativa empresarial.	48	24	5	19	1
Tecnologías de la información y la comunicación	100	50	10	40	2
Comunicación para la comprensión.	48	24	5	19	1
Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	454	227	45	182	9.5
Surtir productos según plan y técnicas de merchandising	200	100	20	80	4.1
Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña	520	260	52	208	10.8
Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios	150	75	15	60	3.1
TOTALES	1600	800	160	640	34.1
REQUISITOS DE INGRESO AL PROGRAMA DE FORMACIÓN.	<ul style="list-style-type: none">- Tener 16 años de edad mínimo- 9º grado de educación básica.- Presentar valoración inicial de competencias requeridas por el programa.- Competencias Básicas: matemáticas y lenguaje- Competencias Laborales Generales requeridas: de tipo intelectual (creatividad y toma de decisiones) de tipo interpersonal (comunicación y trabajo en equipo				
OCUPACIONES QUE PODRA DESEMPEÑAR	Agente ventas, Asesor ventas, Auxiliar mercadeo, Auxiliar telemercadeo, Degustador alimentos y bebidas, Demostrador, Demostrador impulsador de ventas, Impulsador, Mercaderista, Mercaderistas e Impulsadore, Telemercaderista, Televendedor				
COMPETENCIAS A DESARROLLAR					
FUNDAMENTOS EN COMPETENCIAS BASICAS E INSTITUCIONALES					
Ética y medio ambiente.					

	DISEÑO CURRICULAR AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS		Código	
			GP-DC-013	
	Fecha de vigencia	15/01/2019	Versión 1	Página 10 de 67

Proyecto de vida.	
Iniciativa empresarial.	
Inducción a la institución	
Comunicación para la comprensión	
COMPETENCIAS OBLIGATORIAS	
CODIGO	DESCRIPCION DE LA NORMA
260101047	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
260101062	Surtir productos según plan y técnicas de Merchandising
260101063	Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña
260102011	Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios
ENFOQUE PEDAGOGICO Y METODOLOGICO	<p>Para dar cumplimiento al modelo pedagógico constructivista, el POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO requiere el uso de una estrategia metodológica que articule el proceso de enseñanza-aprendizaje. Para ello hemos de aplicar las técnicas didácticas activas, que permiten un papel participativo y colaborativo de los estudiantes en el proceso de formación. De acuerdo a lo anterior nuestra metodología abarca desde la estrategia didáctica de enseñanza como la de aprendizaje, promoviendo así el aprendizaje significativo.</p> <p>El papel de los orientadores consiste en ayudar a los estudiantes a “aprender a aprender”, promoviendo su desarrollo cognitivo y personal mediante actividades críticas y aplicativas.</p> <p>Para llevar a cabo el propósito de la estrategia metodológica, el orientador debe preparar las clases considerando técnicas didácticas que incluyan la realización de actividades de aprendizaje individuales y cooperativas, despertando el interés de los estudiantes para lograr las competencias de su módulo de formación.</p> <p>Son técnicas didácticas activas: Simulación de casos, lluvia de ideas, debate dirigido, método por proyectos, método de demostración, aprendizaje basado en problemas</p>

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	11 de 67

Módulos.


POLITICA INSTITUCIONAL

***PROGRAMAS TÉCNICOS LABORALES
EN AREAS ADMINISTRATIVAS***

***POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE
OCCIDENTE PIO.***

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	12 de 67


Norma sectorial del competencia laboral Módulos de Política institucional.				Duración de la competencia o módulo	
Módulo 1. INDUCCIÓN INSTITUCIONAL.				30 horas	
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: 1. Identificar las Políticas Institucionales 2. Reconocer el programa de formación.				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje	
Nombre del Módulo: INDUCCIÓN INSTITUCIONAL. Resultados de aprendizaje: 1. Reconocer la definición jurídica y los aspectos legales de POLTECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO y de los programas de formación que ofrece y desarrolla según requisitos técnicos y marco legal vigente. 2. Comprender el contexto de la formación por competencias y la educación para el trabajo y el desarrollo humano, según lineamientos del ministerios de educación 3. Identificar el Sistema de Gestión de Calidad de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO de acuerdo a políticas institucionales. 4. Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida. 5. Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo, el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación, de acuerdo con la dinámica organizacional de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.				Teoría	Trabajo Autónomo
				16 Horas	3 Horas
				15 Horas	
Saber Conocimientos	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de	Estrategia metodológica

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	13 de 67

esenciales de la NSCL			NSCL	conocimiento.	
<p>Generalidades de la institución.</p> <p>Reseña histórica.</p> <p>Logros de la institución.</p> <p>Política Institucional. Misión , Visión Política de Calidad</p> <p>Mapa de Procesos.</p> <p>Conocimientos y comprensión.</p> <p>Criterios de desempeño</p> <p>Evidencias requeridas</p> <p>Tipos de evidencias</p> <p>Instrumentos de evaluación.</p> <p>Rango de aplicación</p>	<p>Ubicar a POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO dentro de las instituciones de formación para el trabajo y el desarrollo humano de acuerdo con el marco legal vigente.</p> <p>Reconocer el perfil ocupacional por competencias conforme a la normatividad vigente.</p> <p>Identificar las políticas institucionales según los lineamientos institucionales POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.</p> <p>Comprender el funcionamiento de las entidades de formación para el trabajo y el desarrollo humano.</p> <p>Reconocer el sistema de calidad general de POLITECNICO INTERNACIONAL DE</p>	<p>Ordenado en el desarrollo de sus actividades.</p> <p>Ético en las acciones desarrolladas en el proceso de inducción.</p> <p>Prudente en el manejo de la información proporcionada.</p> <p>Atento a las indicaciones del asesor educativo.</p> <p>Escucha amablemente las explicaciones del profesional.</p> <p>Puntual en el</p>	<p>Ubica a POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO dentro de las instituciones de formación para el trabajo y el desarrollo humano de acuerdo con el marco legal vigente.</p> <p>Reconoce el perfil ocupacional por competencias conforme a la normatividad vigente.</p> <p>Identifica las políticas institucionales según los lineamientos institucionales POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.</p> <p>Comprende el funcionamiento de las entidades de formación para el trabajo y el desarrollo humano.</p> <p>Reconoce el sistema de calidad general de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO de acuerdo</p>	<p>Evidencias de desempeño DIRECTO:</p> <p>1. Participación en las actividades de inducción institucional.</p> <p>2. Resuelve los foros planteados para la inducción institucional.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>5. Desarrolla el esquema resumen del manual de convivencia institucional.</p> <p>Evidencias de conocimiento:</p> <p>1. Conocimientos asociados al manual de convivencia</p>	<p>Asesor educativo.</p> <p>Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad el manual de convención institucional.</p> <p>Estudio de caso, sobre situaciones a presentarse en la convivencia institucional.</p> <p>Estudiante</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el</p>

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	14 de 67


<p>Ley 1064 de junio 2006.</p> <p>Decreto 4904 de dic. 2009</p> <p>Política de calidad.</p> <p>Objetivos de calidad.</p> <p>Interacción de los procesos.</p> <p>DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO. A que le apunta POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.</p> <p>¿Cómo la comunidad educativa permitirá cumplir con la visión de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO ?</p> <p>GESTION MISIONAL EN POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.</p>	<p>OCCIDENTE PIO de acuerdo a lineamientos institucionales.</p> <p>Identificar la estructura organizacional de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO de acuerdo al manual de convivencia.</p> <p>Comprender el modelo pedagógico de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO de acuerdo con el lineamiento institucional.</p> <p>Cumplir el manual de convivencia de acuerdo a las directrices institucionales.</p> <p>Identificar el programa de formación a desarrollar según diseño de la institución</p>	<p>Cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Comprometido con su proceso de formación.</p>	<p>a lineamientos institucionales.</p> <p>Identifica la estructura organizacional de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO de acuerdo al manual de convivencia.</p> <p>Comprende el modelo pedagógico de POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO de acuerdo con el lineamiento institucional.</p> <p>Cumple el manual de convivencia de acuerdo a las directrices institucionales.</p> <p>Identificar el programa de formación a desarrollar según diseño de la institución</p>	<p>institucional y demás aspectos desarrollados en la institución.</p>	<p>asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas: Talleres lectura dirigida. Estudio de caso. Simulación de procesos. Talleres.</p> <p>.</p>
--	---	--	---	--	---

 POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	15 de 67


<p>Desarrollo pedagógico</p> <p>Gestión de la comunidad</p> <p>APOYO ACADEMICO Y FINANCIERO.</p> <p>Como usar adecuadamente los servicios de apoyo académico y financiero.</p> <p>Rutas de evacuación</p> <p>MANUAL DE CONVIVENCIA INSTITUCIONAL</p> <p>Genialidades del manual de convivencia.</p> <p>SOFTWARE Q10.</p> <p>Consulta de juicios de evaluación y notas..</p> <p>Estrategia Metodológica.</p> <p>Presentación de Programa.</p>					
--	--	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	16 de 67


PROGRAMA DE BIENESTAR DEL POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.					
Norma sectorial del competencia laboral				Duración de la competencia o módulo	
Módulos de Política institucional.					
Módulo 22-ETICA Y VALORES		Biblioteca.		Marcadores. 40 horas Sala de sistemas.	
Normativa de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes a evaluar dentro del elemento de competencia. Instrumentos: 1-Listas de Chequeo, 2-Cuestionarios		Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: Aplicar los principios éticos universales. Desarrolla permanentemente el proyecto de Vida.		Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje	
				Teoría	Trabajo Autónomo Practica
Nombre del Módulo: ETICA Y VALORES. Resultados de aprendizaje: - Practicar los principios y valores éticos universales mínimos que posibilitan la convivencia sana y el reconocimiento del medio ambiente. - Mantener relaciones asertivas y eficaces que posibiliten la prestación de un servicio humanizado en salud. - Empezar un proceso de mejoramiento personal estructurado en el proyecto de vida				16 Horas	4 Horas 20 Horas
Saber Conocimientos esenciales de la NSCL	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.	Estrategia metodológica

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	17 de 67

ETICA Y VALORES. Moral, virtudes, valores humanos, ética profesional, ética y responsabilidad social. Los problemas de la ética Los criterios de la conducta humana. Relación de la ética con otras disciplinas ETICA Y MORAL. Diferencia entre ética y moral. Los actos humanos. El concepto de libertad. Los Obstáculos de la libertad. Las pruebas de la libertad y el determinismo. Razones de la	Practicar los principios y valores éticos universales por ser inherentes a la naturaleza humana y producto de los acuerdos del proceso de humanización de las diversas culturas. Satisfacer las necesidades humanas fundamentales de acuerdo a los valores y principios universales. Expresar de manera racional los criterios que orientan su conducta Toma las decisiones según los principios y valores éticos universales. Asumir la convivencia como factor fundamental para el desarrollo personal y social. Desarrollar interacciones sociales en el marco de las libertades y responsabilidades individuales y colectivas. Asumir responsabilidades como individuo y como miembro de la sociedad en el	Ordenado en el desarrollo de sus actividades. Ético en las acciones desarrolladas en el proceso de inducción. Prudente en el manejo de la información proporcionada. Atento a las indicaciones del asesor educativo. Escucha amablemente las explicaciones del profesional. Puntual en el cumplimiento de sus actividades. Cuidadoso con los	Practica los principios y valores éticos universales por ser inherentes a la naturaleza humana y producto de los acuerdos del proceso de humanización de las diversas culturas. Satisface las necesidades humanas fundamentales de acuerdo a los valores y principios universales. Expresa de manera racional los criterios que orientan su conducta Toma las decisiones según los principios y valores éticos universales. Asume la convivencia como factor fundamental para el desarrollo personal y social. Desarrolla interacciones sociales en el marco de las libertades y responsabilidades individuales y colectivas. Asume responsabilidades como individuo y como miembro de la sociedad en el	Evidencias de desempeño DIRECTO: Presentación de proyecto de vida Campaña de cuidado al medio ambiente Resuelve los foros planteados para el módulo de aprendizaje. DE PRODUCTO: Proyecto de vida desarrollado en esquema. Evidencias de conocimiento: 1. Conocimientos asociados a los principios y los valores	Asesor educativo. Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral. Planteamiento de actividad de principio y valores universales.. Estudio de caso, sobre situaciones a presentarse en la convivencia institucional. Estudiante. Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo Resuelve
---	---	--	---	--	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	18 de 67


<p>afirmación de la libertad.</p> <p>LOS VALORES</p> <p>Educación en valores Qué son los valores Los nuevos valores de la juventud Cómo se transmiten los valores. Padres y maestros como educadores de líderes de excelencia.</p> <p>LAS VIRTUDES.3</p> <p>¿Qué son las virtudes?</p> <p>Virtudes intelectuales</p> <p>Virtudes humanas</p> <p>Las virtudes y la empresa</p> <p>Virtudes para poseer valores</p> <p>EL VALOR MORAL.</p>	<p>contexto de especie humana</p> <p>Valorar su condición de persona según el principio de dignidad humana. Reconoce los componentes del ambiente acuerdo con las condiciones del entorno.</p> <p>Clasificar los elementos que constituyen el ambiente según sus diferencias y similitudes.</p> <p>Analizar los impactos ambientales de su entorno social y productivo teniendo en cuenta parámetros técnicos y normativos.</p> <p>Mantener relaciones asertivas y eficaces que posibiliten la prestación de un servicio</p> <p>Mantener relación con todos los integrantes de la comunidad educativa.</p> <p>Desarrollar actividades de</p>	<p>equipos y herramientas utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Comprometido con su proceso de formación.</p>	<p>contexto de especie humana</p> <p>Valora su condición de persona según el principio de dignidad humana. Reconoce los componentes del ambiente acuerdo con las condiciones del entorno.</p> <p>Clasifica los elementos que constituyen el ambiente según sus diferencias y similitudes.</p> <p>Analiza los impactos ambientales de su entorno social y productivo teniendo en cuenta parámetros técnicos y normativos.</p> <p>Mantiene relaciones asertivas y eficaces que posibiliten la prestación de un servicio</p> <p>Mantiene relación con todos los integrantes de la comunidad educativa.</p> <p>Desarrolla actividades de servicio al cliente con calidad y asertividad.</p>	<p>universales.</p>	<p>actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas: Talleres lectura dirigida. Estudio de caso. Simulación de procesos. Talleres.</p>
---	---	--	--	---------------------	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	19 de 67


<p>Los objetivos del valor</p> <p>La bipolaridad de los valores.</p> <p>La preferibilidad de los valores.</p> <p>La jerarquización de valores.</p> <p>Ética profesional.</p> <p>MEDIO AMBIENTE</p> <p>Componentes del medio ambiente.</p> <p>Características Sistemas bióticos y abióticos.</p> <p>Conceptos básicos de ecología.</p> <p>Tipos de interacción de los componentes del ambiente</p> <p>Normativa ambiental.</p> <p>Sostenibilidad</p>	<p>servicio al cliente con calidad y asertividad.</p> <p>Comprender los lineamientos normativos de humanización.</p> <p>Asumir responsabilidades específicas de la función que desarrolla como agente.</p> <p>Demuestrar asertividad en los procesos que desarrolla.</p> <p>Practicar el respeto, la autoridad, la responsabilidad, la tolerancia, la autonomía, el compromiso y la participación como criterios rectores en los procesos de interacción individual y colectiva.</p> <p>Emprender un proceso de mejoramiento personal estructurado en el proyecto de vida.</p> <p>Identificar e integra los</p>		<p>Comprende los lineamientos normativos de humanización.</p> <p>Asume responsabilidades específicas de la función que desarrolla como agente.</p> <p>Demuestra asertividad en los procesos que desarrolla.</p> <p>Practica el respeto, la autoridad, la responsabilidad, la tolerancia, la autonomía, el compromiso y la participación como criterios rectores en los procesos de interacción individual y colectiva.</p> <p>Emprender un proceso de mejoramiento personal estructurado en el proyecto de vida.</p> <p>Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida de acuerdo las condiciones actuales del mercado.</p>		
--	---	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	20 de 67

<p>ambiental.</p> <p>UNIDAD DE APRENDIZAJE 2.</p> <p>Mantener relaciones asertivas y eficaces que posibiliten la prestación de un servicio</p> <p>El respeto</p> <p>Respeto por ti mismo y respeto por los demás</p> <p>Control emocional</p> <p>Tipos de comportamientos:</p> <p>Comportamiento negativo,</p> <p>Comportamiento agresivo</p> <p>El lenguaje no verbal</p> <p>Saber decir</p> <p>Lo que debe hacerse y no debe hacerse para mantener calidad en las conversaciones</p> <p>Saber escuchar</p> <p>Habilidades para</p>	<p>elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida de acuerdo las condiciones actuales del mercado.</p> <p>Proponer su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable de acuerdo con la realidad del país.</p> <p>Presentar su proyecto de vida con todos los componentes existentes de acuerdo con los lineamientos del POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.</p> <p>Identificar la estructura de un proyecto de vida con los componentes básicos.</p> <p>Comprender la importancia del orden para desarrollas las actividades de su proyecto de</p>		<p>Propone su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable de acuerdo con la realidad del país.</p> <p>Presenta su proyecto de vida con todos los componentes existentes de acuerdo con los lineamientos del POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO.</p> <p>Identifica la estructura de un proyecto de vida con los componentes básicos.</p> <p>Comprende la importancia del orden para desarrollas las actividades de su proyecto de vida.</p>		
---	---	--	--	--	--

 <p>POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	21 de 67

<p>escuchar con eficacia.</p> <p>UNIDAD DE APRENDIZAJE 3: Emprender un proceso de mejoramiento personal estructurado en el proyecto de vid</p> <p>Árbol genealógico y con desarrollos del proyecto de vida.</p> <p>Reflexiones sobre el buen vivir.</p> <p>¿hacia dónde voy? Análisis FODA personal y su aporte al proyecto de vida. Críticidad. Los estereotipos Pensamiento Creativo. Inteligencias múltiples. Pensamiento Critico Toma de decisiones. Resolución de problemas: Argumentación, criterios de solución. Alternativas creativas,</p>	<p>vida.</p>				
---	--------------	--	--	--	--

 <p>POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	22 de 67

lógicas y coherentes

Toma de decisiones

Asertividad

Lógica

Proyecto de Vida:

concepto propósito y

componentes.

Misión

Visión.

Objetivos

Filosofía de vida

Autoconocimiento

Planes

Metas alcanzadas.

Metas planeadas.

El auto-concepto ¿qué

pienso de mí mismo?

Cómo me ven los demás

(auto-diagnóstico)

Autoimagen ¿cómo me

veo a mí mismo?

Cómo ha sido mi vida

(logros, metas y

barreras)


Productividad laboral:

definición,

características,

indicadores, test de

valoración


	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	23 de 67

Técnicas e instrumentos de evaluación.	Escenarios de Aprendizaje	Medios Educativos.
<p>Técnicas 1- Observación directa del comportamiento en las acciones de formación.</p> <p>2- Formulación de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes a evaluar dentro del elemento de competencia.</p> <p>Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios</p>	<p>Ambiente de aprendizaje.</p> <p>Sala de sistemas.</p> <p>Biblioteca.</p>	<p>Televisor</p> <p>Tablero aclínico</p> <p>Marcadores.</p> <p>Sala de sistemas.</p>


Norma sectorial del competencia laboral	Duración de la competencia o módulo
--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	24 de 67


Módulos de Política institucional.						
Módulo 3. Proyecto de Vida				20 horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: <ul style="list-style-type: none"> - Plasmar su proyecto de vida - Redimensionar el proyecto de vida 				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
Nombre del Módulo: Proyecto de vida. Resultados de aprendizaje: <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las oportunidades que la formación en el POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO le ofrece en el marco de la formación de acuerdo con el contexto nacional e internacional. 2. Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva. 3. Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. 				8 Horas	2 Horas	10 Horas
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.	Estrategia metodológica	
Conocimientos esenciales de la NSCL Árbol genealógico y con desarrollos del proyecto de vida. Reflexiones sobre el buen vivir.	Identificar e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida de acuerdo las condiciones actuales del mercado.	Ordenado en el desarrollo de sus actividades. Ético en las acciones desarrolladas en el	Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida de acuerdo las condiciones actuales del mercado.	Evidencias de desempeño DIRECTO: Presentación de	Asesor educativo. Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de	

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	25 de 67


<p>¿hacia dónde voy?</p> <p>Análisis FODA personal y su aporte al proyecto de vida.</p> <p>Criticidad.</p> <p>Los estereotipos</p> <p>Pensamiento Creativo.</p> <p>Inteligencias múltiples.</p> <p>Pensamiento Crítico</p> <p>Toma de decisiones.</p> <p>Resolución de problemas: Argumentación, criterios de solución.</p> <p>Alternativas creativas, lógicas y coherentes</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Asertividad</p>	<p>Proponer su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable de acuerdo con la realidad del país.</p> <p>Presentar su proyecto de vida con todos los componentes existentes de acuerdo con los lineamientos del POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO</p>	<p>proceso de formación.</p> <p>Prudente en el manejo de la información proporcionada.</p> <p>Atento a las indicaciones del asesor educativo.</p> <p>Escucha amablemente las explicaciones del profesional.</p> <p>Puntual en el Cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los</p>	<p>Propone su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable de acuerdo con la realidad del país.</p> <p>Presenta su proyecto de vida con todos los componentes existentes de acuerdo con los lineamientos del POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE PIO</p>	<p>proyecto de vida</p> <p>Resuelve los foros planteados para el módulo de aprendizaje.</p> <p>Presentación de su análisis FODA de vida.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>Proyecto de vida desarrollado en esquema.</p>	<p>la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad de principio y valores universales..</p> <p>Estudio de caso, sobre situaciones a presentarse en la convivencia institucional.</p> <p>Estudiante.</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas</p>
--	--	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	26 de 67


<p>Lógica</p> <p>Proyecto de Vida: concepto propósito y componentes.</p> <p>Misión</p> <p>Visión.</p> <p>Objetivos</p> <p>Filosofía de vida</p> <p>Autoconocimiento</p> <p>Planes</p> <p>Metas alcanzadas.</p> <p>Metas planeadas.</p> <p>El auto-concepto ¿qué pienso de mí mismo?</p> <p>Cómo me ven los demás (auto-diagnóstico)</p> <p>Autoimagen ¿cómo me</p>		<p>programas de informáticos.</p> <p>Comprometido con su proceso de formación.</p>			<p>propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas:</p> <p>Talleres lectura dirigida.</p> <p>Estudio de caso.</p> <p>Simulación de procesos.</p> <p>Talleres.</p> <p>.</p>
--	--	--	--	--	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	27 de 67


veo a mí mismo?					
Cómo ha sido mi vida (logros, metas y barreras)					
Autoestima					
Construyendo la empresa que más quiero “mi vida”					
Productividad laboral: definición, características, indicadores, test de valoración					
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje			Medios Educativos.
Técnicas 1- Observación directa de la elaboración del esquema del proyecto de vida. 2- Formulación de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes a evaluar dentro del elemento de competencia. Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios		Ambiente de aprendizaje. Sala de sistemas. Biblioteca.			Televisor Tablero aclinico Marcadores. Sala de sistemas.

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	28 de 67


Norma sectorial del competencia laboral Módulos de Política institucional.				Duración de la competencia o módulo		
Módulo 4. Iniciativa Empresarial				48 horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: <ul style="list-style-type: none"> - Elaborar propuesta de negocio - Desarrollar habilidades de emprendimiento 				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
Nombre del Módulo: Iniciativa empresarial. Resultados de aprendizaje: Identificar las características del espíritu emprendedor que permitan el auto reconocimiento para el desempeño idóneo según las necesidades de su idea de negocio o de la empresa. Proponer soluciones creativas e innovadoras a las necesidades detectadas en su plan de negocio o de la empresa. Estructurar ideas de negocio creativas e innovadoras para su proyecto de vida según lineamientos técnicos para creación de empresa.				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
				19 Horas	5 Horas	24 Horas
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.		Estrategia metodológica
Emprendimiento: Concepto - Mitos y	Identificar los rasgos del perfil como emprendedor de acuerdo con estudios técnicos	Ordenado en el desarrollo de sus	Identifica los rasgos del perfil como emprendedor de acuerdo con estudios técnicos	Evidencias de desempeño		Asesor educativo. Orientación técnica

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	29 de 67


<p>realidades</p> <p>Emprendedor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto - Características <p>Conceptos, elementos, características y metodologías:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Auto-reflexión - Motivación - Liderazgo - Manejo del tiempo - Creatividad - Innovación <p>Conceptos básicos sobre operaciones intelectuales y estilos de pensamiento</p> <p>Pensamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lógico - Sistémico - Holístico - Creativo - Lateral <p>Conceptos de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidades humanas. - Desarrollo a escala humana. - Desarrollo y crecimiento 	<p>realizados.</p> <p>Autoevalúa el potencial emprendedor se autoevalúa según los criterios establecidos en estudios técnicos.</p> <p>Analizar las características del perfil emprendedor y re-direccionan según la cultura emprendedora.</p> <p>Desarrollar los procesos de auto-motivación y de liderazgo se en los contextos individual y colectivo.</p> <p>Utilizar las metodologías e instrumentos para identificar necesidades de manera efectiva y pertinente.</p> <p>Reconocer las necesidades de desarrollo y de crecimiento del entorno personal, social y productivo de acuerdo con diagnósticos previamente establecidos.</p>	<p>actividades.</p> <p>Ético en las acciones desarrolladas en el proceso de formación.</p> <p>Prudente en el manejo de la información proporcionada.</p> <p>Atento a las indicaciones del asesor educativo.</p> <p>Escucha amablemente las explicaciones del profesional.</p> <p>Puntual en el Cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas</p>	<p>realizados.</p> <p>Autoevalúa el potencial emprendedor se autoevalúa según los criterios establecidos en estudios técnicos.</p> <p>Analiza las características del perfil emprendedor y re-direccionan según la cultura emprendedora.</p> <p>Desarrolla los procesos de auto-motivación y de liderazgo se en los contextos individual y colectivo.</p> <p>Utiliza las metodologías e instrumentos para identificar necesidades de manera efectiva y pertinente.</p> <p>Reconoce las necesidades de desarrollo y de crecimiento del entorno personal, social y productivo de acuerdo con diagnósticos previamente establecidos.</p>	<p>DIRECTO:</p> <p>Presentación del modelo canvas de su negocio.</p> <p>Resuelve los foros planteados para el módulo de aprendizaje.</p> <p>Presentación de su análisis de entorno del desarrollo de su empresa.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>Presentación de la idea de negocio con toda la estructura.</p> <p>DE CONOCIMIENTO</p> <p>Cuestionario sobre</p>	<p>sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad de aprendizaje sobre modelo canvas creativo.</p> <p>Estudio de caso, sobre desarrollo de empresa y desarrollo de un emprendedor.</p> <p>Estudiante.</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de</p>
---	---	---	---	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	30 de 67


<p>económico local.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evolución histórica del entorno. <p>Tendencias del entorno local social y Productivo.</p> <p>Metodologías e instrumentos para detectar necesidades.</p> <p>Fuentes de información:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Primaria y secundaria <p>Diferenciar y relacionar conceptos de eficacia y utilidad.</p> <p>Métodos y técnicas para proponer.</p> <p>Toma de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto - Elementos - Metodologías. <p>Manejo de terminología:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabajo - Ocupación - Dependencia - Interdependencia - Independencia. - Mejoramiento continuo. 	<p>Usar los códigos de comunicación de acuerdo con el entorno.</p>	<p>utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Comprometido con su proceso de formación.</p>	<p>Usa los códigos de comunicación de acuerdo con el entorno.</p>	<p>Estructura de una idea de negocio y el marco legal para crear una empresa.</p>	<p>formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas:</p> <p>Talleres lectura dirigida.</p> <p>Estudio de caso.</p> <p>Simulación de procesos.</p> <p>Talleres.</p> <p>.</p>
--	--	---	---	---	---

 <p>POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	31 de 67


<p>Utilización de Tecnologías más Limpias</p> <p>Problemáticas Urbanas</p> <p>Globalización: conceptos, políticas para la globalización</p> <p>Construcción colectiva en contextos sociales y productivos.</p> <p>Oportunidades de formar empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producción - Innovación - Mantenimiento <p>Planes de negocio.</p> <p>Estructuración de plan de negocio.</p> <p>Clasificación de las Sociedades Comerciales</p> <p>Trámites comerciales para el funcionamiento de una empresa.</p> <p>Entidades Colombianas que apoyan la creación de empresas.</p> <p>Fuentes de financiación de empresa.</p> <p>Habilidades, Destrezas y Capacidades del Empresario</p>					
---	--	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	32 de 67


<ul style="list-style-type: none"> - Dimensiones y Campos - Sentir- Pensar- Hacer- Decir - Espíritu Empresarial como una estrategia de desarrollo económico y social. <p>Medio Ambiente externo de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Económico - Político - Socio ambiental <p>Comunicación, creatividad e innovación en la empresa.</p>					
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje		Medios Educativos.	
Técnicas 1- Observación directa de la elaboración del esquema del proyecto idea de negocio. 2- Formulación de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes a evaluar dentro del elemento de competencia.		Ambiente de aprendizaje. Sala de sistemas. Biblioteca.		Televisor Tablero aclínico Marcadores. Sala de sistemas.	

 POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	33 de 67


Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios		
--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	34 de 67


Norma sectorial del competencia laboral				Duración de la competencia o módulo		
Módulos de Política institucional.						
Módulo 4. Tecnologías de la información y la comunicación.				100 horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: <ul style="list-style-type: none"> - Utilizar medios informáticos para el desarrollo de las actividades cotidianas - Reconocer las ventajas de la utilización de las tics. 				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
				40 Horas	10 Horas	50 Horas
Nombre del Módulo: Tecnologías de la información y la comunicación Resultados de aprendizaje: <ol style="list-style-type: none"> Operar equipos de cómputo aplicando las normas de preservación del ambiente de trabajo en sistemas informáticos, mediante la aplicación de referentes técnicos. Emplear herramientas de ofimática para la elaboración de documentos según la normatividad vigente. Participar en las redes sociales, bibliotecas virtuales, plataformas educativas utilizando las herramientas de trabajo colaborativo de acuerdo con las necesidades de información motivación e intereses y las tendencias de las tecnologías de la información y de la comunicación. 						
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.		Estrategia metodológica
Conocimientos esenciales de la NSCL						
Conceptos básicos de hardware y software.	Reconocer el proceso para crear y comprimir archivos y	Ordenado en el desarrollo de sus	Reconoce el proceso para crear y comprimir archivos y	Evidencias de desempeño		Asesor educativo.

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	35 de 67


<p>Componentes y tipos de cómputo.</p> <p>Sistemas operativos.</p> <p>Tecnología relacionada con internet.</p> <p>Manual de operaciones de equipos.</p> <p>Conocimientos básicos de seguridad informática.</p> <p>Políticas de la organización de uso de equipos e información.</p> <p>Fundamentos bases de datos.</p> <p>Estructura y calidad de datos de la empresa.</p> <p>Sistemas de información.</p> <p>Actividades: entradas, proceso, almacenamiento y salidas.</p> <p>Tipos y usos de los sistemas de información.</p> <p>Tecnologías de los sistemas de información.</p> <p>Soportes documentales</p> <p>Software aplicativo específico del</p>	<p>carpetas.</p> <p>Identificar las herramientas para realizar mantenimiento al disco duro.</p> <p>Asumir las medidas para mantener el ambiente de trabajo con responsabilidad.</p> <p>Identifica las lesiones causas por malas posturas y sus síntomas.</p> <p>Insertar gráficos de acuerdo con la información procesada en la hoja de cálculo.</p> <p>Utilizar el sistema operativo es utilizado de acuerdo con los requerimientos de los procesos y procedimientos de la unidad administrativa</p> <p>Emplear los paquetes integrados de oficina son empleados de acuerdo con las necesidades y las políticas de la organización</p> <p>Actualizar las bases de datos son actualizadas teniendo en</p>	<p>actividades.</p> <p>Ético en las acciones desarrolladas en el proceso de formación.</p> <p>Prudente en el manejo de la información proporcionada.</p> <p>Atento a las indicaciones del asesor educativo.</p> <p>Escucha amablemente las explicaciones del profesional.</p> <p>Puntual en el Cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas</p>	<p>carpetas.</p> <p>Identifica las herramientas para realizar mantenimiento al disco duro.</p> <p>Asume las medidas para mantener el ambiente de trabajo con responsabilidad.</p> <p>Identifica las lesiones causas por malas posturas y sus síntomas.</p> <p>Inserta gráficos de acuerdo con la información procesada en la hoja de cálculo.</p> <p>Utiliza el sistema operativo es utilizado de acuerdo con los requerimientos de los procesos y procedimientos de la unidad administrativa</p> <p>Emplea los paquetes integrados de oficina son empleados de acuerdo con las necesidades y las políticas de la organización</p> <p>Actualiza las bases de datos son actualizadas teniendo en</p>	<p>DIRECTO:</p> <p>Elaboración de un documento en Word.</p> <p>Elaboración de un juego en power point.</p> <p>Presentación de un informe en Excel.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>Juego en Power Point</p> <p>Base de datos con filros y dinámica.</p> <p>DE CONOCIMIENTO</p> <p>Cuestionario sobre comandos para formulas en Excel.</p>	<p>Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad de aprendizaje sobre manejo del paquete de office</p> <p>Estudiante.</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las</p>
---	---	---	---	---	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	36 de 67


<p>programa.</p> <p>Ofimática.</p> <p>Paquetes integrados de oficina.</p> <p>Elaboración de documentos</p> <p>Norma técnica para la elaboración de documentos</p> <p>Técnicas para el manejo rápido de la escritura en teclado,</p> <p>Manejo de herramientas para hacer presentaciones.</p> <p>Bases de datos y Excel.</p> <p>Herramientas del Excel.</p> <p>Internet</p> <p>Redes sociales</p> <p>Bases de datos</p> <p>Buscadores</p> <p>Software libres para crear páginas.</p>	<p>cuenta la tecnología disponible y las necesidades de unidad administrativa.</p> <p>Utilizar el correo electrónico empresarial teniendo en cuenta las necesidades y las políticas de la organización.</p> <p>Utilizar el internet de acuerdo con las normas y políticas de la organización.</p> <p>Realizar la consulta de las bases de datos teniendo en cuenta las políticas de la organización funciones del cargo.</p>	<p>utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Comprometido con su proceso de formación.</p>	<p>cuenta la tecnología disponible y las necesidades de unidad administrativa.</p> <p>Utiliza el correo electrónico empresarial teniendo en cuenta las necesidades y las políticas de la organización.</p> <p>Utiliza el internet de acuerdo con las normas y políticas de la organización.</p> <p>Realiza la consulta de las bases de datos teniendo en cuenta las políticas de la organización funciones del cargo.</p>		<p>técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas:</p> <p>Talleres lectura dirigida.</p> <p>Estudio de caso.</p> <p>Simulación de procesos.</p> <p>Talleres.</p> <p>.</p>
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje		Medios Educativos.	
Técnicas 1- Observación directa de la elaboración del herramientas atreves del paquete de office		Ambiente de aprendizaje. Sala de sistemas. Biblioteca.		Televisor Tablero aclínico Marcadores.	

 POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	37 de 67


2- Formulación de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes a evaluar dentro del elemento de competencia. Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios		Sala de sistemas.
--	--	-------------------

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	38 de 67


Norma sectorial del competencia laboral Módulos de Política institucional.				Duración de la competencia o módulo	
Módulo 5. Comunicación para la comprensión.				48 horas	
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: <ul style="list-style-type: none"> - Utilizar medios informáticos para el desarrollo de las actividades cotidianas - Reconocer las ventajas de la utilización de las tics. 				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje	
Nombre del Módulo: Comunicación para la comprensión.Resultados de aprendizaje: Resultados de aprendizaje. 1. Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social. 2. Leer comprensivamente textos de carácter descriptivo, explicativo, instructivo y predictivo, reconociendo e interpretando elementos significativos de acuerdo al tipo de documento escrito. 3. Escribir documentos de carácter descriptivo, explicativo, instructivo y predictivo utilizando las normas técnicas vigentes.				Teoría	Trabajo Autónomo
				19 Horas	5 Horas
				24 Horas	
Saber Conocimientos esenciales de la NSCL	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.	Estrategia metodológica

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	39 de 67

<p>COMINICACIÒN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunicación: Conceptos, proceso, componentes y funciones, tipos, características. - Teorías de la información. - Elementos de la comunicación humana - El ser y la comunicación: la influencia del temperamento en la comunicación. - Comunicación asertiva. - Comunicación Verbal - Comunicación No Verbal Kinetésica - Comunicación No Verbal Proxémica - Comunicación No Verbal Paralingüística - Modelos de comunicación y barreras de la comunicación. - Funciones y 	<p>Interpretar los textos orales según la intencionalidad, el significado y el contexto.</p> <p>Emplear los turnos, la distinción de roles y el respeto en los actos de habla, siguiendo normas conversacionales.</p> <p>Organizar las exposiciones de temas relacionados con el ámbito profesional según el tipo de público, el contexto y el contenido.</p> <p>Lograr la retroalimentación a través de afirmaciones y preguntas al hablante oyente sobre la temática conversacional.</p> <p>Escuchar las opiniones contrarias, manteniendo el autocontrol con el propósito de lograr acuerdos.</p> <p>Organizar los mensajes se con cohesión y coherencia.</p>	<p>Ordenado en el desarrollo de sus actividades.</p> <p>Ético en las acciones desarrolladas en el proceso de formación.</p> <p>Prudente en el manejo de la información proporcionada.</p> <p>Atento a las indicaciones del asesor educativo.</p> <p>Escucha amablemente las explicaciones del profesional.</p> <p>Puntual en el Cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los</p>	<p>Interpreta los textos orales según la intencionalidad, el significado y el contexto.</p> <p>Emplea los turnos, la distinción de roles y el respeto en los actos de habla, siguiendo normas conversacionales.</p> <p>Organiza las exposiciones de temas relacionados con el ámbito profesional según el tipo de público, el contexto y el contenido.</p> <p>Logra la retroalimentación a través de afirmaciones y preguntas al hablante oyente sobre la temática conversacional.</p> <p>Escucha las opiniones contrarias, manteniendo el autocontrol con el propósito de lograr acuerdos.</p> <p>Organiza los mensajes se con cohesión y coherencia.</p> <p>Maneja la expresión corporal</p>	<p>Evidencias de desempeño</p> <p>DIRECTO:</p> <p>Presentación adecuada siguiendo las normas para hablar en público</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>Grabación de archivo audio</p> <p>Se desglosa y reconstruye el tema a través de los conceptos principales que le dan forma: mapa mental</p> <p>DE CONOCIMIENTO</p> <p>Cuestionario sobre los conceptos más importantes acerca de la lectura y la escritura</p>	<p>Asesor educativo.</p> <p>Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad de aprendizaje sobre manejo del paquete de office</p> <p>Estudiante.</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p>
---	--	---	--	---	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	40 de 67

<p>propósitos de la comunicación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El poder de la comunicación. - Concentración, atención - Principios de comunicación que permitan establecer acuerdos y lograr una comunicación asertiva y efectiva - Oralidad - Técnicas para hablar bien en público (la seguridad, la voz, técnicas de respiración, expresión corporal etc.). - El discurso. - Pautas para elaborar un discurso. - Principios básicos para el manejo de ayudas didácticas. - <p>COMPREENCIÓN LECTORA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definición y caracterización de textos descriptivos, 	<p>Manejar la expresión corporal de acuerdo con la intencionalidad, el contexto y el mensaje.</p> <p>Emplear la articulación y la entonación según técnicas de expresión verbal y no verbal.</p> <p>Emitir los textos orales según la intencionalidad, el significado y el contexto.</p> <p>Obtener la información de fuentes tales como: Bibliotecas, hemerotecas, internet, correo electrónico, videos, películas, vallas publicitarias, etc., de acuerdo con el propósito establecido</p>	<p>equipos y herramientas utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Comprometido con su proceso de formación.</p>	<p>de acuerdo con la intencionalidad, el contexto y el mensaje.</p> <p>Emplea la articulación y la entonación según técnicas de expresión verbal y no verbal.</p> <p>Emiten los textos orales según la intencionalidad, el significado y el contexto.</p> <p>Obtiene la información de fuentes tales como: Bibliotecas, hemerotecas, internet, correo electrónico, videos, películas, vallas publicitarias, etc., de acuerdo con el propósito establecido.</p>		<p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas: Talleres lectura dirigida. Estudio de caso. Simulación de procesos. Talleres.</p> <p>.</p>
---	--	--	--	--	--

 <p>POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	41 de 67

explicativos, instructivos y predictivos.

- Partes constitutivas de un texto.

- Forma, contenido e intencionalidad

- Medios textuales impresos, audiovisuales, informáticos y telemáticos

- Conceptos básicos de análisis y síntesis


- Conceptos básicos de semiología y semántica.

- Técnicas para diseñar: Cuadros sinópticos, mapas conceptuales, diagramas y esquemas.


- Indicadores de comprensión de lectura

- Pautas para pasar de una comprensión literal a una comprensión inferencial


- Factores que intervienen en una

 <p>POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	42 de 67

<p>adecuada comprensión de lectura</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de lectura. <p>CONSTRUCCIÓN DE DE DOCUMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planeación para la elaboración de textos - Párrafo: Concepto, estructura, cualidades, clases y métodos para su redacción. - Propiedades del texto: Adecuación, coherencia y cohesión. - Reglas y ejercicios de ortografía para la producción de textos escritos: la acentuación. - Uso correcto de palabras homófonas y homógrafas - Uso de los signos de puntuación y mayúsculas. - Uso adecuado de 					
---	--	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	43 de 67

conectores. - Técnicas para escribir. - La redacción de textos. - Normas ICONTEC. - El ensayo, el informe y el resumen.					
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje		Medios Educativos.	
Técnicas 1- Observación directa de la elaboración del herramientas atreves del paquete de office 2- Formulación de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes a evaluar dentro del elemento de competencia. Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios		Ambiente de aprendizaje. Sala de sistemas. Biblioteca.		Televisor Tablero aclínico Marcadores. Sala de sistemas.	

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	44 de 67


Módulos de formación

COMPTENCIAS LABORALES OBLIGATORIAS

PROGRAMA DE FORMACIÓN

TÉCNICO LABORAL AUXILIAR EN MERCADEO Y VENTAS.

CNO: 6322 MERCADEO Y VENTAS.

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	45 de 67


NORMA SECTORIAL DE COMPTENCIA LABORAL

Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales


CODIGO: 260101047

Fuente: Observatorio Laboral SENA


***DURACION DEL MODULO: 454 HORAS
HORAS PRACTICAS: 227 HORAS.
HORAS TEORICAS 227 HORAS***

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	46 de 67


Norma sectorial del competencia laboral				Duración de la competencia o módulo		
260101047 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales				454 horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: 1. Asesorar al cliente. 2. Presentar la propuesta de productos y servicios. 3. Cerrar la venta.				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
Nombre del Módulo: Venta de productos y servicios. Resultados de aprendizaje: 1. Asesorar a los Clientes sobre los productos o servicios según las características y ficha técnica del producto. 2. Presentar propuestas comerciales a los clientes sobre los productos o servicios de la institución. 3. Cerrar la venta de productos o servicios según meta de ventas y características de los productos o servicios.				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
				182 horas	45 horas	227 horas
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.		Estrategia metodológica
Conocimientos esenciales de la NSCL Canales o medios de comunicación con clientes: concepto, tipos y aplicabilidad Estrategia de ventas: concepto, estructura y aplicabilidad.	Elaborar el procedimiento de investigación o estudio del cliente según con la definición de segmentos objetivo. Suministrar información a al cliente según la identificación de sus requerimientos y necesidades.	Prudente en el manejo de la información del institucional. Ético con el manejo de los clientes y su	Elabora el procedimiento de investigación o estudio del cliente según con la definición de segmentos objetivo. Suministra información a al cliente según la identificación de sus requerimientos y necesidades.	Evidencias de desempeño de DIRECTO: Desarrollo de la venta. DE PRODUCTO: Reporte o informe del		Asesor educativo. Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	47 de 67


<p>Momentos de verdad: concepto, tipos y aplicabilidad.</p> <p>Objeciones: concepto y tipos.</p> <p>Plan de mercadeo: concepto, estructura y aplicabilidad.</p> <p>Portafolio de productos y servicios: estructura y aplicabilidad.</p> <p>Proceso de ventas: concepto, fases y aplicabilidad.</p> <p>Propuesta comercial: concepto, estructura y componentes, argumento de venta.</p> <p>Segmento objetivo: concepto, variables de segmentación del mercado y clasificación de segmentos.</p> <p>Metodología de</p>	<p>Mostrar un estilo de comunicación con el cliente de acuerdo con su perfil y con el planteamiento estratégico de mercadeo.</p> <p>Identificar las necesidades o requerimientos del cliente acorde con los resultados de investigación y estrategia de ventas.</p> <p>Presentar la propuesta de productos acorde con el perfil del cliente y planteamiento estratégico de mercadeo.</p> <p>Estructurar la propuesta acorde con la estrategia y proceso de ventas.</p> <p>Presentada la argumentación al cliente acorde con la identificación de sus necesidades y técnica de ventas</p> <p>Presenta la propuesta de los</p>	<p>informacion</p> <p>Comprometido con la institución.</p> <p>Amable en el desarrollo de sus actividades.</p> <p>Confiable en la verificación de la información.</p> <p>Puntual en el Cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas utilizadas.</p>	<p>Muestra un estilo de comunicación con el cliente de acuerdo con su perfil y con el planteamiento estratégico de mercadeo.</p> <p>Identifica las necesidades o requerimientos del cliente acorde con los resultados de investigación y estrategia de ventas.</p> <p>Presenta la propuesta de productos acorde con el perfil del cliente y planteamiento estratégico de mercadeo.</p> <p>Estructura la propuesta acorde con la estrategia y proceso de ventas.</p> <p>Presentada la argumentación al cliente acorde con la identificación de sus necesidades y técnica de ventas</p> <p>Presenta la propuesta de los</p>	<p>cierre de venta desarrollado con un cliente.</p> <p>Evidencias de conocimiento:</p> <p>Conocimientos relacionados con la estrategia de venta, proceso de la venta, técnicas de venta, segmentación y tipologías de clientes, técnicas y medios de comunicación con clientes.</p>	<p>competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad de reconocimiento sobre el tema ventas y servicio.</p> <p>Estudio de caso, sobre procesos de manejo de los clientes y las ventas.</p> <p>Orientación técnica del sobre las negociaciones y tipos de ventas.</p> <p>Simulación de presentación de propuestas comerciales y tipos de ventas</p>
--	--	--	---	--	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	48 de 67

<p>investigación: concepto, tipos y aplicabilidad.</p> <p>Técnica de negociación: concepto, tipos y aplicabilidad.</p> <p>Técnica de venta: concepto, tipos y aplicabilidad.</p> <p>Tecnologías de la información y la comunicación: características, tipos y aplicabilidad a la gestión de ventas.</p> <p>Psicología del consumidor: concepto, fundamentos, aplicabilidad en la venta y etapas del proceso de compra.</p> <p>Perfil del cliente: concepto, caracterización o estructura, aplicabilidad y tipologías.</p>	<p>productos cumpliendo con criterios de honestidad y oportunidad</p> <p>Manejar las objeciones acorde con la identificación de necesidades y expectativas del cliente.</p> <p>Verificar el cumplimiento de requisitos o condiciones de cierre según con lineamientos del servicio y proceso de venta.</p> <p>Elaborar la verificación de las formalidades del cierre de ventas según la propuesta presentada al cliente.</p> <p>Desarrollar la argumentación de cierre segun el comportamiento del cliente y señales de decisión de compra.</p>	<p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Ordenado en su sitio de trabajo.</p> <p>Dedicado al ccumplimento de sus actividades.</p> <p>Ético en el manejo del cliente.</p>	<p>productos cumpliendo con criterios de honestidad y oportunidad</p> <p>Maneja las objeciones acorde con la identificación de necesidades y expectativas del cliente.</p> <p>Verifica el cumplimiento de requisitos o condiciones de cierre según con lineamientos del servicio y proceso de venta.</p> <p>Elabora la verificación de las formalidades del cierre de ventas según la propuesta presentada al cliente.</p> <p>Desarrolla la argumentación de cierre segun el comportamiento del cliente y señales de decisión de compra.</p>	<p>Estudiante</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Desarrolla las actividades propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas:</p>
---	--	--	--	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	49 de 67

<p>Sistema de información organizacional: concepto, estructura y aplicabilidad.</p> <p>Comunicación: concepto, elementos, habilidades, tipos y técnicas, aplicabilidad a la gestión con clientes.</p>					<p>Talleres de lectura dirigida.</p> <p>Estudio de caso.</p> <p>Simulación de procesos.</p> <p>Talleres.</p> <p>Prácticas en empresa.</p>
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje			Medios Educativos.
<p>Técnicas 1- Observación directa de la elaboración de un proceso de ventas técnicas, ventas regulares, elaboración de propuestas de ventas y demás actividades a desarrollar dentro de la competencia laboral.</p> <p>2-Evidencia de conocimiento de aspectos a evaluar en las unidades de aprendizaje de la norma de competencia.</p> <p>Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios</p>		<p>Ambiente de aprendizaje.</p> <p>Sala de sistemas.</p> <p>Puesto de trabajo.</p> <p>Biblioteca.</p> <p>Área de simulación.</p> <p>Espacio de simulación de venta.</p>			<p>Televisor</p> <p>Tablero acílico</p> <p>Marcadores.</p> <p>Sala de sistemas.</p> <p>Mesa para demostraciones.</p> <p>Stand</p> <p>Guías de ventas</p> <p>Rotafolios.</p>

 POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	50 de 67

NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA

Surtir productos según plan y técnicas de Merchandising.


CODIGO: 260101062

Fuente: Observatorio Laboral SENA


DURACION DEL MODULO: 200 HORAS

HORAS TEORICAS: 100 HORAS


HORAS PRACTICAS: 100 HORAS

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	51 de 67


Norma sectorial del competencia laboral				Duración de la competencia o módulo		
260101062 - Surtir productos según plan y técnicas de Merchandising.				200 horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: 1. Alistar mercancías. 2. Exhibir los productos.				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
				100 horas	20 horas	80 horas
Nombre del Módulo: Surtir Productos Según Merchandising. Resultados de aprendizaje: 1. Realizar el alistamiento de los productos a surtir según ficha técnica del producto, procedimiento de la empresa y técnica de mercadeo. 2. Elaborarla exhibición de los productos según planimetría, negociación en la empresa, estrategia						
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.		Estrategia metodológica
Conocimientos esenciales de la NSCL Inventarios: tipos, características, sistemas de información. Recibo y despacho: técnicas, procedimientos, formatos, Inspección de	Verificar los inventarios según con procedimientos técnicos. Almacenar la mercancías cumpliendo con procedimientos y criterios de calidad.	Prudente en el manejo de la información del institucional. Cuidadoso con la información empresarial. Ético con el manejo de	Verifica los inventarios según con procedimientos técnicos. Almacena la mercancías cumpliendo con procedimientos y criterios de calidad.	Evidencias de desempeño DIRECTO: 1. Preparación de mercancías. 2. Montaje de		Asesor educativo. Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	52 de 67


<p>elementos, equipos.</p> <p>Almacenaje: tipos, características, técnicas, equipos y elementos.</p> <p>Productos: tipos, características, naturaleza, técnicas de manipulación y conservación.</p> <p>Surtido: tipos, cualidades, dimensiones, criterios e indicadores.</p> <p>Exhibición: tipos, niveles y zonas, categorías de productos, lineales, planimetrías, planimetrías.</p> <p>Merchandising: concepto, tipos y funciones, planes, material POP.</p> <p>Rótulos y etiquetas de</p>	<p>Solicitar las mercancías según las necesidades del surtido y procedimiento técnico.</p> <p>Verificar las condiciones del producto según las características de calidad.</p> <p>Manipular los productos cumpliendo con normas de higiene y técnicas de conservación.</p> <p>Rotular los productos de acuerdo con procedimientos técnicos.</p> <p>Armar las ofertas según plan promocional y condiciones de negociación.</p> <p>Verificar el surtido cumpliendo con criterios de rotación y categoría de los productos.</p> <p>Limpiar las góndolas cumpliendo con normas de higiene y seguridad industrial.</p>	<p>las negociaciones</p> <p>Comprometido con la empresa</p> <p>Confiable en la verificación de la información.</p> <p>Puntual en el cumplimiento de sus actividades.</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas utilizadas.</p>	<p>Solicita las mercancías según las necesidades del surtido y procedimiento técnico.</p> <p>Verifica las condiciones del producto según las características de calidad.</p> <p>Manipula los productos cumpliendo con normas de higiene y técnicas de conservación.</p> <p>Rotula los productos de acuerdo con procedimientos técnicos.</p> <p>Arma las ofertas según plan promocional y condiciones de negociación.</p> <p>Verifica el surtido cumpliendo con criterios de rotación y categoría de los productos.</p> <p>Limpia las góndolas cumpliendo con normas de higiene y seguridad industrial.</p>	<p>exhibición en góndola.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>3. Informe de inventarios..</p> <p>4. Formato de pedidos.</p> <p>5. Reporte de productos.</p> <p>Evidencias de conocimiento:</p> <p>Inventarios, almacenamiento, características de los productos, tipos y características del surtido, exhibición, merchandising, plan de promocional, normatividad de seguridad industrial, servicio al cliente..</p>	<p>competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad donde se desarrollen, los procesos surtido y exhibición.</p> <p>Estudio de caso, sobre elaboración de surtido.</p> <p>Orientación técnica para el desarrollo de topes de góndola y promociones</p> <p>Estudiante</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p>
---	---	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	53 de 67

<p>productos: funciones, equipos.</p> <p>Rótulos y etiquetas de productos: funciones, equipos.</p> <p>Picking y packing: funciones, características.</p> <p>Sistemas de información: Inventarios, pedidos, clientes.</p> <p>Plan de promocional: actividades, materiales, elementos de comunicación.</p> <p>Normatividad de seguridad industrial y salud ocupacional: higiene en el punto de venta, factores de riesgo.</p> <p>Normativa ambiental: tipos de residuos,</p>	<p>Organizar los espacios acorde con planogramas y el plan de merchandising.</p> <p>Ubicar el surtido acorde con las zonas y estrategias de exhibición.</p> <p>Ubicar el material publicitario acorde con la estrategia de promoción y plan de merchandising.</p>	<p>Ético en el manejo de la información</p> <p>Ordenado en su sitio de trabajo.</p>	<p>Organiza los espacios acorde con planogramas y el plan de merchandising.</p> <p>Ubica el surtido acorde con las zonas y estrategias de exhibición.</p> <p>Ubica el material publicitario acorde con la estrategia de promoción y plan de merchandising.</p>		<p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados al elemento de competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas:</p> <p>Talleres lectura dirigida.</p> <p>Estudio de caso.</p> <p>Simulación de procesos.</p> <p>Talleres.</p> <p>Prácticas en empresa.</p>
--	---	---	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	54 de 67

<p>procedimientos de manejo.</p> <p>Servicio al cliente: técnicas de negociación y relaciones interpersonales.</p>					
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje		Medios Educativos.	
<p>Técnicas 1- Observación directa de la elaboración de un proceso de surtido, montaje de una exhibición, montaje de una campaña, tope de góndola, hablador.</p> <p>Simulación de proceso de surtido y planimetría de una campaña.</p> <p>2-Evidencia de conocimiento de aspectos a evaluar en las unidades de aprendizaje de la norma de competencia.</p> <p>Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios</p>		<p>Ambiente de aprendizaje.</p> <p>Sala de sistemas.</p> <p>Biblioteca.</p> <p>Área de simulación de Mercadeo y ventas.</p>		<p>Televisor</p> <p>Tablero aclínico</p> <p>Marcadores.</p> <p>Sala de sistemas.</p> <p>Góndolas</p> <p>Inhibidores</p> <p>Surtidores</p> <p>Silva trines.</p>	

 POLITÉCNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	55 de 67

Modulo:

NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA LABORAL (NSCL).

Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña.

CODIGO:


260101063

Fuente: Observatorio: Laboral SENA CNO


DURACION DEL MÓDULO: 520 Horas

DURACION TEORIA: 260 Horas


DURACION PRÁCTICAS: 260 Horas

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	56 de 67


Norma sectorial del competencia laboral				Duración de la competencia o módulo		
260101063 Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña.				520 Horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: 1. Disponer recursos. 2. Presentar productos. 3. Documentar resultados.				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
Nombre del Modulo: Impulso de productos Resultados de aprendizaje: 1.Organizar los productos y la exhibición para el impulso de productos según estrategia comercial y ficha técnica e los productos. 2.Presentas los productos a los clientes según estrategia comercial, discurso de venta y características del producto. 3 Elaborar los informes del resultado de las estrategias de impulso de los productos o servicios presentes				208 Horas	52 Horas	260 Horas
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.		Estrategia metodológica
Conocimientos esenciales de la NSCL						
Inventarios: tipos, características, clasificación, sistemas de información.	Verificar el surtido segun los requerimientos promocionales y procedimiento técnico. Seleccionar los elementos promocionales acorde con la	Prudente en el manejo de la información del institucional. Cuidadoso con la	Verifica el surtido segun los requerimientos promocionales y procedimiento técnico. Selecciona los elementos promocionales acorde con la	Evidencias de desempeño DIRECTO: 1. Preparación de		Asesor educativo. Orientación técnica sobre aspectos relacionados en los

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	57 de 67


<p>Plan promocional: estrategias, actividades, cronogramas, campañas, eventos y técnicas.</p> <p>Estrategia de comunicación: objetivos, material de comunicación, piezas publicitarias, material promocional.</p> <p>Arquitectura del punto de venta: tipos y categoría de productos, metodos de distribución del surtido, manual de exhibición y merchandising, niveles y tipos de exhibición.</p> <p>Productos: ciclo de vida, tipos, características, técnicas de conservacion y</p>	<p>actividad y condiciones de negociación.</p> <p>Manejar los productos cumpliendo con protocolos de manipulación.</p> <p>Utilizar el del traje cumpliendo con el protocolo de campaña.</p> <p>Preparar el producto acorde con procedimientos técnicos.</p> <p>Fijar el material promocional acorde con la presentación del punto de venta y especificaciones técnicas.</p> <p>Adecuar el punto de venta cumpliendo con el plan de merchandising y especificaciones técnicas.</p> <p>Suministrar información acorde con la estrategia de comunicación y plan promocional.</p> <p>Exponer el producto según</p>	<p>información empresarial.</p> <p>Ético con el manejo de las negociaciones</p> <p>Comprometido con la empresa</p> <p>Confiable en la verificación de la información.</p> <p>Puntual en el Cumplimiento de sus actividades.</p>	<p>actividad y condiciones de negociación.</p> <p>Maneja los productos cumpliendo con protocolos de manipulación.</p> <p>Utiliza el del traje cumpliendo con el protocolo de campaña.</p> <p>Prepara el producto acorde con procedimientos técnicos.</p> <p>Fija el material promocional acorde con la presentación del punto de venta y especificaciones técnicas.</p> <p>Adecua el punto de venta cumpliendo con el plan de merchandising y especificaciones técnicas.</p> <p>Suministra información acorde con la estrategia de comunicación y plan promocional.</p> <p>Expone el producto según sus</p>	<p>mercancías.</p> <p>2. Montaje de exhibición en góndola.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>3. Informe de inventarios..</p> <p>4. Formato de pedidos.</p> <p>5. Reporte de productos..</p> <p>Evidencias de conocimiento:</p> <p>.Inventarios, almacenamiento, características de los productos, tipos y características del surtido, exhibición, merchandising, plan de promocional, normatividad de seguridad industrial, servicio al cliente.</p>	<p>saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad montaje de las acciones de impulso.</p> <p>Desarrollo de feria de impulso de productos y servicios.</p> <p>Orientación técnica sobre elaboración de informes de gestión del impulso</p> <p>Estudiante</p> <p>Atento y participativo en la orientación impartida por el</p>
---	--	---	---	--	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	58 de 67

<p>manipulación.</p> <p>Servicio al cliente: tipos de clientes, técnicas de comunicación oral y escrita, protocolos.</p> <p>Ventas: tipos y técnicas de negociación, técnicas, indicadores de venta, caracterización de productos.</p> <p>Sistemas de información: tecnologías de la información y la comunicación.</p> <p>Normas de salud y seguridad ocupacional: factores de riesgo, elementos de protección personal.</p> <p>Normatividad ambiental: tipos de residuos, métodos de separación</p>	<p>sus características y procedimiento técnico.</p> <p>Demstrar los productos acorde con las técnicas de promoción.</p> <p>Entregar elementos promocionales cumpliendo con protocolos de la campaña.</p> <p>Elaborar el seguimiento a la trazabilidad de productos acorde con los resultados de la actividad y procedimiento técnico.</p> <p>Reportar las actividades acorde con los resultados del evento y procedimiento técnico.</p> <p>Registrar las devoluciones cumpliendo con procedimientos técnicos.</p>	<p>Cuidadoso con los equipos y herramientas utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de la información</p> <p>Ordenado en su sitio de trabajo.</p>	<p>características y procedimiento técnico.</p> <p>Demuestra los productos acorde con las técnicas de promoción.</p> <p>Entrega elementos promocionales cumpliendo con protocolos de la campaña.</p> <p>Elabora el seguimiento a la trazabilidad de productos acorde con los resultados de la actividad y procedimiento técnico.</p> <p>Reporta las actividades acorde con los resultados del evento y procedimiento técnico.</p> <p>Registra las devoluciones cumpliendo con procedimientos técnicos.</p>		<p>asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados a la acción clave de la competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas:</p> <p>Talleres lectura dirigida.</p> <p>Estudio de caso.</p> <p>Simulación de procesos.</p> <p>Talleres.</p> <p>Prácticas en empresa.</p>
---	---	---	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	59 de 67

en la fuente, tipos de disposición final.					
Técnicas e instrumentos de evaluación.		Escenarios de Aprendizaje		Medios Educativos.	
Técnicas 1- Observación directa de la elaboración de un proceso de impulso, montaje una intervención de impulso, impulso de productos y servicios. Simulación de cambio de presión, 2-Evidencia de conocimiento de aspectos a evaluar en las unidades de aprendizaje de la norma de competencia. Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios		Ambiente de aprendizaje. Sala de sistemas. Biblioteca. Área de simulación de Mercadeo y ventas.		Televisor Tablero aclínico Marcadores. Sala de sistemas. Góndolas Inhibidores Surtidores Silva trines.	

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	60 de 67

NORMA SECTORIAL DE COMPETENCIA LABORAL

Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios.


Código: 260102011

Fuente: Observatorio Laboral SENA


DURACION DEL MÓDULO: 150 HORAS

DURACION TEORIA: 75 HORAS


DURACION PRÁCTICAS: 75 HORAS

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	61 de 67


Norma sectorial del competencia laboral				Duración de la competencia o módulo		
260102011 Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios.				150 horas		
Actividades Clave de la norma sectorial de competencia laboral: 1. Recepcionar requerimientos. 2. Procesar requerimientos.				Duración de la actividad clave o unidad de aprendizaje		
Nombre del Módulo: Estrategias de servicio al Cliente Resultados de aprendizaje: 1. Recepcionar los requerimientos de los clientes según políticas organizacionales y marco legal vigente. 2. Procesar los requerimientos de los clientes según marco legal vigente y políticas de la organización. 3. Verificar la eficacia del tratamiento de la solicitud de los clientes según procesos organizacionales y legislación vigente.				Teoría	Trabajo Autónomo	Practica
				60 horas	15 horas	75 horas
Saber	Saber hacer	Ser	Criterios de desempeño específicos y generales en la NSCL	Evidencias de desempeño (directo y de producto), de conocimiento.	Estrategia metodológica	
Conocimientos esenciales de la NSCL						
Bases de datos: Definición. Características. Manejo.	Recibir solicitudes acorde con los protocolos de servicio. Registrar la solicitud	Prudente en el manejo de la información del institucional.	Recibe solicitudes acorde con los protocolos de servicio. Registra la solicitud	Evidencias de desempeño DIRECTO:	de	Asesor educativo. Orientación técnica sobre aspectos

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	62 de 67


<p>Cientes: Generalidades. Tipología. Atención al cliente. Administración de las relaciones con el cliente (cormo). Necesidades idiomáticas y culturales del usuario. Relaciones interpersonales.</p> <p>Comunicación oral y escrita: Técnicas. Redacción y ortografía.</p> <p>Contingencias: Manejo. Procedimiento.</p> <p>Equipos y herramientas: Características. Interpretación de manuales. Manejo.</p> <p>Estadística: Conceptos. Métricas e indicadores.</p> <p>Herramientas de procesamiento de</p>	<p>cumpliendo con los procedimientos técnicos.</p> <p>Confirmar los requerimientos acorde a los protocolos de servicio.</p> <p>Clasificar las solicitudes cumpliendo con los protocolos y acuerdos de servicio</p> <p>Direccionar la solicitud acorde con el tipo de requerimiento</p> <p>Elaborar la tipificación de la transacción acorde con el procedimiento técnico.</p> <p>Validar la solicitud de servicio cumpliendo con procedimiento técnico.</p> <p>Desarrollar el alistamiento de recursos corresponde al tipo de servicio y procedimiento</p>	<p>Ético con el manejo de los contenidos de los documentos.</p> <p>Comprometido con la institución.</p> <p>Honesto en el desarrollo de los procesos.</p> <p>Practica actitudes de salud y seguridad en el trabajo.</p> <p>Confiable en la verificación de la información.</p>	<p>cumpliendo con los procedimientos técnicos.</p> <p>Confirma los requerimientos acorde a los protocolos de servicio.</p> <p>Clasifica las solicitudes cumpliendo con los protocolos y acuerdos de servicio</p> <p>Direcciona la solicitud acorde con el tipo de requerimiento</p> <p>Elabora la tipificación de la transacción acorde con el procedimiento técnico.</p> <p>Valida la solicitud de servicio cumpliendo con procedimiento técnico.</p> <p>Desarrolla el alistamiento de recursos corresponde al tipo de servicio y procedimiento técnico.</p>	<p>1. Interacción con usuarios</p> <p>2. Manejo de recursos en la prestación del servicio</p> <p>3. Procesamiento de información.</p> <p>DE PRODUCTO:</p> <p>4. Reporte de prestación de servicios.</p> <p>5. Base de datos actualizada.</p> <p>Evidencias de conocimiento:</p> <p>1.ConocimientosobreSe rvicios.Tipos.Protocolosd eservicio.Características delportafoliodeproductos, serviciosysoluciones.Indi cadoresymétricasdecalid ad del servicio. Manejo</p>	<p>relacionados en los saberes de las acciones claves de la norma sectorial de competencia laboral.</p> <p>Planteamiento de actividad de menejo de las solicitudes de los clientes.</p> <p>Estudio de caso, sobre el manejo de la las objeciones y solicitudes de los clientes.</p> <p>Elaboración de un informe de las respuestas a las solicitudes solicitudes</p> <p>Estudiante</p> <p>Atento y participativo</p>
---	--	---	---	--	---

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	63 de 67


<p>información: Tipos. Características. Manejo.</p> <p>Herramientas de tecnologías de información y comunicación: Características. Manejo.</p> <p>Herramientas informáticas y software de aplicación: Características. Manejo.</p> <p>Manejo de información: Ética. Técnicas de búsqueda y recuperación. Normas y políticas de seguridad.</p> <p>Normas de seguridad y salud en el trabajo: Salud laboral. Prevención Riesgo laboral. Condiciones de seguridad y medio</p>	<p>técnico.</p> <p>Tramitar del requerimiento según con el manual de servicio y normativa técnica.</p> <p>Interactúa con el usuario cumpliendo con los protocolos de comunicación y de servicio.</p> <p>Utilizar los recursos cumpliendo con los procedimientos y normativa técnica</p> <p>Desarrollar la entrega del servicio acorde con procedimiento técnico y normas de calidad.</p> <p>Registrar el cierre del requerimiento cumpliendo con el protocolo de servicio y normativa técnica.</p>	<p>Puntual en el</p> <p>Cumplimiento de sus actividades de formación</p> <p>Cuidadoso con los equipos y herramientas utilizadas.</p> <p>Ético en el manejo de los programas de informáticos.</p> <p>Ordenado en su sitio de trabajo.</p>	<p>Tramita del requerimiento según con el manual de servicio y normativa técnica.</p> <p>Interactúa con el usuario cumpliendo con los protocolos de comunicación y de servicio.</p> <p>Utiliza los recursos cumpliendo con los procedimientos y normativa técnica</p> <p>Desarrolla la entrega del servicio acorde con procedimiento técnico y normas de calidad.</p> <p>Registra el cierre del requerimiento cumpliendo con el protocolo de servicio y normativa técnica.</p>	<p>de riesgo.</p>	<p>en la orientación impartida por el asesor educativo</p> <p>Resuelve actividades de formación propuestas por el asesor educativo.</p> <p>Desarrolla las técnicas didácticas propuesta por el asesor para abordar los conocimientos asociados a la acción clave de la competencia.</p> <p>Métodos.</p> <p>Técnicas didácticas activas: Talleres lectura dirigida. Estudio de caso. Simulación de procesos.</p>
--	--	--	--	-------------------	--

 <p>POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE</p>	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	64 de 67

<p>ambiente en el trabajo. Ergonomía en el trabajo. Marco normativo.</p> <p>Requerimientos: Conceptualización. Tipos. Características.</p> <p>Segundo idioma: Vocabulario técnico. Comprensión auditiva. Lectura técnica. Escritura técnica.</p> <p>Servicios: Conceptos. Tipos. Prestación de servicios. Protocolos de servicio. Características del portafolio de productos, servicios y soluciones. Indicadores y métricas de calidad del servicio. Manuales técnicos. Políticas. Normativa. Procedimientos</p>					<p>Talleres. Prácticas en empresa.</p>
--	--	--	--	--	--

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	65 de 67

Técnicos. Manejo de riesgo.					
Técnicas e instrumentos de evaluación.				Medios Educativos.	
Técnicas 1- Observación directa de la elaboración de un proceso de archivo y gestión documental (simulados). 2-Formulación de preguntas en cuestionario sobre aspectos teóricos y técnicos importantes s a evaluar dentro del elemento de competencia. Instrumentos: 1-Listas de Chequeo. 2-Cuestionarios		Ambiente de aprendizaje. Sala de sistemas. Biblioteca. Puesto de trabajo Ambiente de simulación.		Televisor Tablero aclínico Marcadores. Sala de sistemas. Archivador Carpetas de conservación de documentos. Cosedora Ganchos Saca ganchos. Máquinas de escribir eléctrica Scanner para radicación. Computadores.	


	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión 1	Página 66 de 67
	(15-03-2016)	(00-00-000)		

CONTROL DEL DISEÑO

Autores	Nombre	Cargo	Fecha	Firma
	Carolina Duarte	Asesor educativo	02/06/2018	
	Alexader Garzon Martinez	Director académico.	02/06/2018	
Asesoría Pedagógica	Alexander Garzón M.	Asesor de diseño curricular	02/07/2018	
Aprobación	Jhon Mauricio Guerrero Soto	Director General	02/06/2018	

CONTROL DE CAMBIOS AL DISEÑO

Descripción del cambio	Razón del Cambio	Fecha	Responsables y Cargo

	DISEÑO CURRICULAR		Código	
			DP-PD-002	
	Fecha de Emisión	Fecha de Actualización	Versión	Página
	(15-03-2016)	(00-00-000)	1	67 de 67