**INCLUSION COMPETENCIAS LABORALES GENERALES AREA TECNICA**

**GRADO 10 Y 11**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PROPOSITO CLAVE** | **CATEGORIA COMP** | **GRUPO DE COMP** | **ELEMENTOS DE COMPETENCIA** |
| EMPLEA MATERIAL ADECUADO PARA LA PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTO Y/O SERVICIO. | INTELECTUAL | TOMA DE DECISIONES | -DEFINICION DE ALTERNATIVAS DE ACCIÓN.  -IMPLEMETACIÓN DE UN PLAN DE AACCION.  -EVALUACIÓN DE RESULTADOS FINALES DE LA DECISIÓN. |

**TABLA DE SABERES**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **SER** | **SABER HACER** | **SABER** | **CONOCIMIENTOS MINIMOS** |
| -CAPÀZ DE CORRER RIESGOS.  -ESCUCHA Y ANALIZA OPINIONES Y ARGUMENTOS.  -ASUME CONSECUENCIAS  -ANALITICO Y CRÍTICO.  -ABIERTO AL CAMBIO.  -CAPAZ DE SUPERAR DUDAS Y OBJECIONES.  -ORGANIZADO EN DATOS Y DOCUMENTOS.  -LIBRE Y AUTONOMO.  -RESPONSABLE, DINAMICO Y ACTIVO. | -ARGUMENTACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE DECISIÓN.  -USO DE LOS METODOS DE SELECCIÓN Y SU APLICACIÓN.  -EVALUACIÓN AUTOCRITTICA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.  -APLICACIÓN DE LA DECISION TOMADA.  -PLAN DE ACCIÓN PARA LA EJECUCIÓN DE LA DECISION TOMADA.  -REORINTACIÓN Y AJUSTES DE ACCIÓN CUANDO SEA NECESARIO | -VALORAR ALTERNATITIVAS Y ACCIONES.  -ASOCIAR IDEAS Y APROVECHA OPORTUNIDADES.  -RELACIONAR METODOS DE SELECCIÓN.  -DEDUCIR.  -SELECCIONAR.  -SEGUIR INSTRUCCIONES.  -REALIZAR EVALUACIÓN DE RESULTADOS.  -REORIENTAR PROCESOS. | -CONCEPTOS BASICOS DE SELECCIÓN, VIABILIDAD Y RIESGO.  -ELABORACION DE PLANES DE ACCIÓN.  -PLANEAR, VERIFICAR Y EJECUTAR ACCIONES.  -EVALUAR Y VALORAR RESULTADOS.  -ESQUEMAS DE SEGUIMIENTO.  -CONOCER EL ENTORNO OPORTUNIDADES Y DEBILIDADES. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CRITERIOS DE DESEMPEÑO | EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO | EVIDENCIAS DE PRODUCTO | EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO | RANGOS DE APLICACIÓN |
| -ANALIZA Y PLANTEA ALTERNATIVAS SEGÚN SITUACIÓN PLANTEADA O PRESENTADA.  -SELECCIONA ALTERNATIVA ADECUADA O VIABLE DE ACUERDO AL ANALISIS REALIZADO.  -TOMA DECISION PARA LA APLICACIÓN DE UN PLAN DE ACCION.  -EVALUA RESULTADOS Y HACE MODIFICACIONES PERTINENTES. | -OBSERVACIÓN EN LA SITUACIÓN PLANTEADA.  -LISTA DE CHEQUEO PARA EL SEGUIMIENTO EN LA SELECCIÓN O TOMA DE DECISION.  -TALLER DE PRÁCTICA CON TECNICAS DE SELECCIÓN.  -SELECCIÓN Y APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS EN SITUACIÓN CONTEXTUAL.  -INFORME CON PASAS PARA LA SELECCIÓN DE ALTENATIVAS.  -RESULTADO OBTENIDO ACORDE A LA DECISION TOMADA. | -INFORME DESCRIPTIVO DEL PROCESO EN LA TOMA DE DECISIONES.  -PLAN DE ACCION.  -AUTO-EVALUACIÓN DILIGENCIADA DE LOS RESULTADOS.  -DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO.  -INFORME DEL RESULTADO OBTENIDO DURANTE EL PROCESO.  -REALIZACION DE VENTA Y ESTRATEGIAS A EMPLEAR. | -TEST DE CONCEPTOS Y METODO PARA LA TOMA DE DECISIONES.  -PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS DE TODO EL PROCESO.  -ARGUMENTA RESULTADOS POSITIVOS O NEGATIVOS.  -ESTUDIO DE CASOS DONDE EMPLEA ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN A  UNA SITUACION EN PARTICULAR. | -AULA DE CLASE CON BASE EN SITUACIONES PLANTEADAS.  -CONTEXTO DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL.  -TRABAJOS GRUPALES E INDIVIDUALES.  -SITUACIONES COTIDIANAS. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROPOSITO CLAVE** |  | **CATEGORIA** | **GRUPO DE COMPETENCIA** | **ELEMENTOS DE COMPETENCIA** |
| Conozco la importancia de la venta y plantación para realizar. |  | Categoría interpersonal | Comunicación | * Sustentación con argumentos. * Transmisión de ideas. * Interpreta y procesa datos en el contexto. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TABLA DE SABERES** | | | |  | **EVALUACION** | | **EVIDENCIAS** | | |
| **SER** | **SABER, HACER** | **SABER** | **CONOCIMIENTOS MINIMOS** |  | **CRITERIOS DE DESEMPEÑO** | **RANGOS DE APLICACIÓN** | **DE DESEMPEÑO** | **DE PRODUCTO** | **DE CONOCIMIENTO** |
| -- Discreto y amable en sus comunicaciones oral y escrita.  -Claro y conciso en el manejo de la información.  -Comprensible, analítico y crítico en forma respetuosa en sus relaciones.  -Respetuoso y cortes con las opiniones y concepto de las demás personas.  -Escucha y analiza opiniones y conceptos. | -Interpreto los mensajes en cada contexto.  -conceptualizo sobre datos, conceptos y temas.  -Comprendo y expreso emociones y sentimientos.  -Argumentos con énfasis en datos e información.  -Sostengo en forma clara y objetiva un dialogo.  . | - Comprender, sostener una conversación en diferente contexto en forma exitosa.  -Valorar argumentos y opiniones como mecanismos para la adquisición de cultura.  - | - Conceptos de comunicación orales y escritos.  -Dialogo y forma de dialogo.  -Bagaje cultural (actualidad)  Entretenimiento, política.  -Critica reflexiva en diferentes contextos.  -Inducir y deducir Información |  | -Sostiene con argumentación conversaciones en diferentes contextos teniendo en cuenta sus interlocutores.  -Emplea en la sociedad unas buenas relaciones en cuanto al respeto y tolerancia.  -Reconoce y valora oportunidades del manejo de la información.  -Nivel de aceptación de las propuestas y documentos analizados. | En el aula de clase a través de situaciones planteadas.  -En el contexto de situaciones prácticas.  -Relaciones diarias personales.  -En clínicas de venta y organizaciones de productos y/o servicios | -Observación con una lista de chequeo.  -Preguntas orales.  -Observación directa del desempeño.  -simulacros.  -Interrelación personal.  . | -Ensayo sobre la importancia comunica.  -Estudio de casos.  -Portafolio de evidencias.  Realice una venta exitosa y un informe detallado. | -Cuestionario  conceptos.  -Guías de aplicación.  -Test |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROPOSITO CLAVE** |  | **CATEGORIA** | **GRUPO DE COMPETENCIA** | **ELEMENTOS DE COMPETENCIA** |
| Planifico estrategias definidas acorde a la empresa, producto y cliente en un mercado objetivo. |  | Intelectual | Solución de problemas | * Identificación de problemas en una situación dada. * Análisis de obstáculos y restricciones, objeciones. * Evaluación de alternativas viables para solución de problemas/definición de plan de acción para implementos alternativos. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TABLA DE SABERES** | | | | **EVALUACION** | | **EVIDENCIAS** | | |
| **SER** | **SABER, HACER** | **SABER** | **CONOCIMIENTOS MINIMOS** | **CRITERIOS DE DESEMPEÑO** | **RANGOS DE APLICACIÓN** | **DE DESEMPEÑO** | **DE PRODUCTO** | **DE CONOCIMIENTO** |
| -Hábil y activo en las situaciones.  - Ético en el proceso interacción.  -Organizado y responsable en el análisis de las situaciones.  -Debe ser creativo, práctico.  -Analítico, crítico, reflexivo.  -Escucha, analiza opiniones y argumentos.  -Consulta e investiga. | -Concretar, elaborar causas del problema.  -lista y selección de posibles alternativas de solución.  -Promover el pensamiento crítico y práctico.  -Plantar problemas y posibles soluciones.  -Desarrollar habilidades para argumentar.  -Evaluar resultados y hacer correcciones necesarias. | -Emplear y valorar estrategias para la solución de una situación.  -Usar la creatividad para la solución de alternativas.  Enfrentar situaciones, con objeciones, obstáculos. | -Conceptos de problemas, alternativas de solución, viabilidad, planeación verificación.  -Estructurar planes de acción.  -Conocer, mecanismos para verificar resultados.  -Establecer el contexto y la implicación de dicho problema.  -Debe incorporar procedimientos y acciones | -Documenta y plantea alternativas según viabilidad, oportunidad y riesgo.  -Verifica opciones acorde a la situación problema y la mejor solución posible.  -Propone y plantea un plan de acción determinado.  -Evalúa resultados.  -Incorpora procedimientos que conllevan a la solución de problemas.  -Observa descubre y analiza críticamente deficiencias en situaciones para definir alternativas e implementa soluciones oportunas. | -Aula de clase con base a simulación de casos.  -Contexto real a través de la interacción diaria.  -Estudio de casos y prácticas diarias en forma teórica y práctica.  -En la realidad laboral. | -Observación directa en la solución de situaciones planteadas.  -Entrevista directa y resultados de esta conversación.  -Resultados de la valoración de las soluciones a situaciones planteadas.  -Logra metas y objetivos a través del proyecto planteado. | -Ensayo sobre alternativas y métodos de solución.  -Informe con análisis crítico de la situación problema y sus posibles soluciones.  -Elaboración de un portafolio de evidencias.  -Evaluación de los resultados de la solución planteada a través de una lista de verificación. | -Taller escrito sobre conceptos y el proceso seguido.  -Test analítico crítico con preguntas directas.  -Clasificación y uso de técnicas para solución de problemas (informe). |