**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. | -Cuestionarioconceptos.-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). |