PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Julio de 2021

Señor (a)
MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **2211044**
Coordinador Académico Gestión
Emprendimiento
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Julio del año 2021

Referencia: No 2211044 del año 2021

JORGE ENRIQUE LOBO ESTRADA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72.141.348 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Emprendimiento, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: f). un pago correspondiente al mes de Julio de 2021 por valor de (2.676.969). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de Ahorros No. 025600019217 Davivienda, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 17de Diciembre de 2021.

OBJETO:
Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO , participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO , participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y	Se realizo actividades de: CONTENIDO SERVICIO AL CLIENTE EXPRESO BRASILIA. - Objetivos. - ¿Cómo define usted lo que es la satisfacción del cliente? - Cultura de servicio. - El servicio. - ¿Qué es	Fichas: EDT Servicio al cliente empresa Expreso Brasilia s.a.

	gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad	entonces la calidad en el servicio? - El cliente, Tipos de clientes - Etapas en el proceso de un servicio. - Qué es servicio de excelencia. - Elementos claves del servicio al cliente. - Diferencia entre servicio al cliente y experiencia cliente. - Que es la experiencia del cliente. - Ejemplo de diferencia entre servicio al cliente y experiencia del cliente. - Marketing emocional.	
2	Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO , participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad	Se realizo actividades de: SERVICIO AL CLIENTE. -Personalice las interacciones. - Demuestre su interés. - Tome decisiones positivas. -Dinámica para el participante. ------ -Sea curioso. -Deje buenos recuerdos para los clientes. -Dinámica para el participante. - Marque la diferencia. - Dinámica para el participante. -Observe a sus clientes. -Pero, ¿Qué más necesitamos? -Entregar como se acordó. -Mostrar buenos modales. -Responder pronto las llamadas. - Reducir los tiempos de espera. -Dinámica para el participante. -Trabaje con los ojos. -Trabaje con la voz. -Hacer el seguimiento. Y se realizo las evaluaciones de los tres cursos, en Sofia plus	Fichas: Servicio al cliente a la empresa VIVA 1A IPS. 2314798. 2314799. 2314800
3	Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de	Se realizo actividades de: NTENIDO MERCADEO Y VENTAS	Fichas: Mercadeo y ventas en PVD del Villa San

	aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO , participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad	-Presentación. -Objetivos. -La clientela. -¿Quién es el cliente? -El perfil de los Clientes. -Las motivaciones para comprar. -Los fines de la compra. -Los hábitos de compra. -Los tipos de clientes. -La competencia. -Análisis de la competencia. -La mezcla de mercado. -El producto. -El precio. -Los canales de distribución. -La comunicación. -El servicio al cliente. AUTO EVALUACION.	Pablo 2314047. PVD Colegio Pestalozzi 2310563.
4	Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO , participando en los equipos de diseño y desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad	Se realizo actividades de: -11 Características de los emprendedores de éxito. -ADMON BASICA.TALLER.1. -EMPRENDIMIENTO 2021. -PRESENTACIÒN IDEA DE NEGOCIO. Se evaluaron las evidencias en Terrirorium.	Fichas: 2235363 Técnico en información. 202578 GPI.

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 394363896 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

JORGE ENRIQUE LOBO ESTRADA
Contratista
C.C. No. 72.141.348

Recibí a satisfacción:

MILDRED MERCEDES BELTRÁN MEDINA
Supervisor(a) Contrato 2211044 de 2021
Coordinador Académico Gestión