PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta 19 de Julio de 2021

Señor:
BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO
SUPERVISOR CONTRATO No. **2570409** de **2021**
Coordinador Academico
Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira
SENA- Regional Magdalena
Santa Marta

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

Referencia: No **2570409** del año 2021

Yo **HERNANDO ALFONSO MENDOZA GONZALEZ** identificado con la cédula de ciudadanía No. **79948018** de Santa Fe de bogota, en mi calidad de Contratista del SENA, ,con dependencia Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No. **2570409** de 2021 , a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el periodo comprendido entre el 01 de julio y el 31 de Julio de 2021.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTICUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA MIL PESOS M/CTE ($24.570.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago en el mes de Junio de 2021 por valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE ($2.860.000); b) Cinco (5) pagos iguales por los meses de Julio a Noviembre de 2021, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($3.900.000) cada uno; c) Un último pago en el mes de Diciembre de 2021 por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE ($2.210.000).

Fecha de Inicio : 09 de junio de 2021.

Fecha de Terminacion: 17 de Diciembre de 2021

OBJETO: Prestar servicios profesionales de carácter temporal como instructor de emprendimiento y
apoyo a la gestión del emprendimiento rural, en la modalidad presencial y a distancia; enmarcada en los lineamientos del programa SENA Emprende Rural SER

CLÁUSULAS

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del Centro de Formación.	1.Impartir formacion de fortaleciemiento en merca- deo y ventas , en el muni- cipio de Aracataca. Ficha 2358829 2.formacion, Emprendimiento en la produccion de especies dulces Acuicola, ficha 235982	Lista de Asistencia, regitro fotografico
2.	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Recibo de correos electrónicos de parte del Dinamizador SER,respecto a lineamientos SER de cómo llevar y entregar la información de la formación mensualmente.	Anexo correo electrónico en enviados .
3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
4.	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
5.	Llevar control de la inasistencia de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportes a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	Lista de asistencia
6.	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
7.	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion

www.sena.edu.co
SENAComunica

8	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	3.validacion y/o resgistro de aprendices, en el aplicativo Sofia Plus de la Formacion Fortalecimiento en Mercadeo y ventas 4.capacitacion finagro, en ed. financiera, portafolio y mane jo del credito agropecuario	pantallazos de correos y reunion
9	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico de interés institucional SENNOVA.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
10	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	5.reunion con el dinamizador ser acerca de cambios de proyectos formativos y ruta de aprendizaje	Pantallazos de Correo y reuniones via web
11	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	6.Desplazamiento via terrestre al municipio de Aracataca para impartir formacion de Mercadeo y venta	
12	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el Centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
13	LLevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
14	Responder por la custodia y buen uso de quipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puesto bajo su cuidado, por el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
15	Apoyar los procesos de aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
16	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion

	supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la Ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
17	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la Entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, Bootcamp, entre otras.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
18	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
19	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, como ésta sea requerida.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
20	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
21	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
22	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
23	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
24	Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion
25	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor	Presentación del informe contractual mes de julio	Enviado al profesional con los documentos soporte

	del contrato del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.		
26	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2020, o durante la ejecución si el inicio se da posterior a esta fecha.	La vigente actividad se realizara en la actual vigencia	cuando se genere la accion , se evidenciara la ejecucion de la obligacion

	función de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2020, o durante la ejecución si el inicio se da posterior a esta fecha.		

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
1.				
2.				

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados,No. 4403259579 de Planilla expedido por SOI correspondiente al mes de Junio de 2021 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios
Cordialmente,

HERNANDO ALFONSO MENDOZA GONZALEZ
Contratista
CC No**. 79.948.018** de Santa Fe de Bogota DC

OSCAR HUGUETT VARGAS

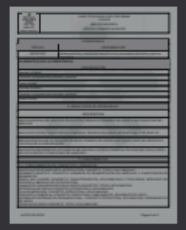
OSCAR HUGO HUGUETT VARGAS
Dinamizador de Apoyo SER
V° B°

Recibí a satisfacción

BADIR MANUEL FLOREZ GUERRERO Supervisor de Contrato
Centro Acuicola y Agroindustrial de Gaira



1



2



3

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
62330031	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
VERSIÓN: 2	SECTOR DEL PROGRAMA: SERVICIOS
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 27/11/2020 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	96 horas
JUSTIFICACIÓN:	El programa de formación Complementario FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS da respuesta a las necesidades de formación de trabajadores del campo, con capacidad para adaptarse a procesos productivos dinámicos y a las cambiantes condiciones económicas, políticas y sociales del país. El programa de formación permite el desarrollo de conocimientos y habilidades para el sector económico del país, con calidad, pertinencia y eficiencia, aportando al manejo y control del funcionamiento de los sistemas mercadeo y ventas El SENA a través del Programa SENA Emprende Rural, propone al país el desarrollo de acciones que permitan desarrollar competencias técnicas, emprendedoras y empresariales en la población rural, fortalecer a los pequeños productores para su inserción en las cadenas productivas del campo colombiano, creando, acompañando y fortaleciendo iniciativas productivas rurales que generen ingresos, trabajo y aporten a la productividad, así como el promover la generación de excedentes orientados a la recuperación de recursos y el autoconsumo, aportando a la formalización del sector rural mediante la creación de empresas rurales, propendiendo por la creación y fortalecimiento de procesos asociativos, siendo el programa un dinamizador de la generación de empleo e ingresos en la ruralidad del país
REQUISITOS DE INGRESO:	Edad mínima 15 años, población vulnerable sin límite de edad
ESTRATEGIA METODOLÓGICA:	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor -El entorno -Las TIC -El trabajo colaborativo

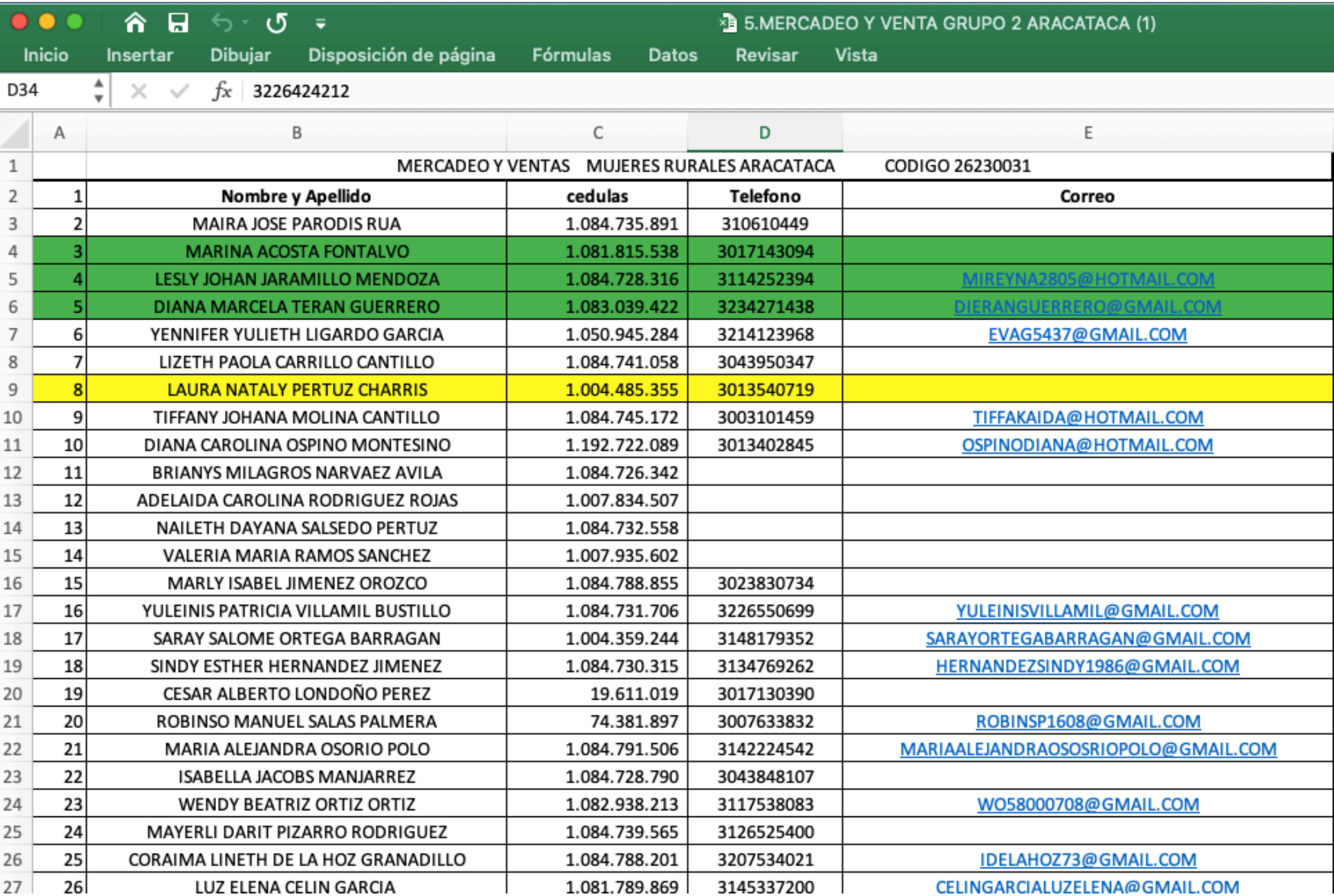
Modelo de Mejora Continua LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
260101047	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

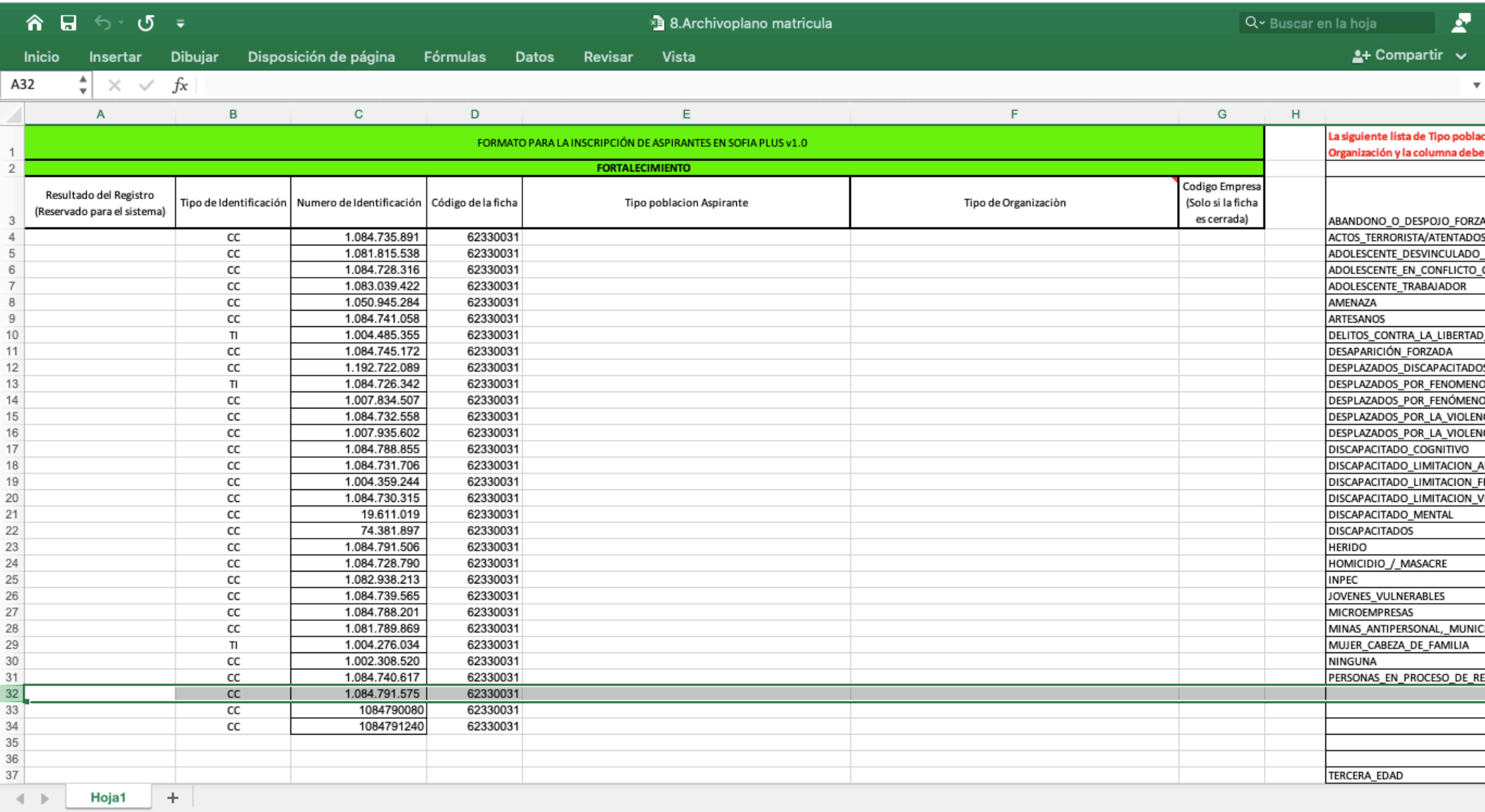
ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Asesorar al cliente
Presentar la propuesta de productos y servicios
Cerrar la venta
Asesorar al cliente
Presentar la propuesta de productos y servicios
Cerrar la venta

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DESCRIPCIÓN
26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE
26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

3. CONOCIMIENTOS
3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: INTRODUCCIÓN, CONCEPTO, TIPOS Y APLICABILIDAD SEGMENTO OBJETIVO: CONCEPTO, VARIABLES DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO Y CLASIFICACIÓN DE SEGMENTOS PERFIL DEL CLIENTE: CONCEPTO, CARACTERIZACIÓN, APLICABILIDAD Y TIPOLOGÍAS, SERVICIOS DE ATENCIÓN, MEDIDAS DE SATISFACCIÓN CANALES DE COMUNICACIÓN CON CLIENTES: CONCEPTOS, TIPOS Y APLICABILIDAD ESTRATEGIA DE VENTAS: CONCEPTO, ESTRUCTURA Y APLICABILIDAD PLAN DE MERCADEO: CONCEPTO, ESTRUCTURA Y APLICABILIDAD PROPUESTA COMERCIAL: CONCEPTO, ESTRUCTURA, COMPONENTES, ARGUMENTO DE VENTA. SISTEMA DE INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL: CONCEPTO ESTRUCTURA, APLICABILIDAD, HERRAMIENTAS DE VENTA TÉCNICAS DE VENTA: CONCEPTO, TIPOS Y APLICABILIDAD.



	A	B	C	D	E
1		MERCADEO Y VENTAS MUJERES RURALES ARACATACA		CODIGO 26230031	
2	1	**Nombre y Apellido**	**cedulas**	**Telefono**	**Correo**
3	2	MAIRA JOSE PARODIS RUA	1.084.735.891	310610449	
4	3	MARINA ACOSTA FONTALVO	1.081.815.538	3017143094	
5	4	LESLY JOHAN JARAMILLO MENDOZA	1.084.728.316	3114252394	MIREYNA2805@HOTMAIL.COM
6	5	DIANA MARCELA TERAN GUERRERO	1.083.039.422	3234271438	DIERANGUERRERO@GMAIL.COM
7	6	YENNIFER YULIETH LIGARDO GARCIA	1.050.945.284	3214123968	EVAG5437@GMAIL.COM
8	7	LIZETH PAOLA CARRILLO CANTILLO	1.084.741.058	3043950347	
9	8	LAURA NATALY PERTUZ CHARRIS	1.004.485.355	3013540719	
10	9	TIFFANY JOHANA MOLINA CANTILLO	1.084.745.172	3003101459	TIFFAKAIDA@HOTMAIL.COM
11	10	DIANA CAROLINA OSPINO MONTESINO	1.192.722.089	3013402845	OSPINODIANA@HOTMAIL.COM
12	11	BRIANYS MILAGROS NARVAEZ AVILA	1.084.726.342		
13	12	ADELAIDA CAROLINA RODRIGUEZ ROJAS	1.007.834.507		
14	13	NAILETH DAYANA SALSEDO PERTUZ	1.084.732.558		
15	14	VALERIA MARIA RAMOS SANCHEZ	1.007.935.602		
16	15	MARLY ISABEL JIMENEZ OROZCO	1.084.788.855	3023830734	
17	16	YULEINIS PATRICIA VILLAMIL BUSTILLO	1.084.731.706	3226550699	YULEINISVILLAMIL@GMAIL.COM
18	17	SARAY SALOME ORTEGA BARRAGAN	1.004.359.244	3148179352	SARAYORTEGABARRAGAN@GMAIL.COM
19	18	SINDY ESTHER HERNANDEZ JIMENEZ	1.084.730.315	3134769262	HERNANDEZSINDY1986@GMAIL.COM
20	19	CESAR ALBERTO LONDOÑO PEREZ	19.611.019	3017130390	
21	20	ROBINSO MANUEL SALAS PALMERA	74.381.897	3007633832	ROBINSP1608@GMAIL.COM
22	21	MARIA ALEJANDRA OSORIO POLO	1.084.791.506	3142224542	MARIAALEJANDRAOSOSRIOPOLO@GMAIL.COM
23	22	ISABELLA JACOBS MANJARREZ	1.084.728.790	3043848107	
24	23	WENDY BEATRIZ ORTIZ ORTIZ	1.082.938.213	3117538083	WO58000708@GMAIL.COM
25	24	MAYERLI DARIT PIZARRO RODRIGUEZ	1.084.739.565	3126525400	
26	25	CORAIMA LINETH DE LA HOZ GRANADILLO	1.084.788.201	3207534021	IDELAHOZ73@GMAIL.COM
27	26	LUZ ELENA CELIN GARCIA	1.081.789.869	3145337200	CELINGARCIALUZELENA@GMAIL.COM



8.Archivoplano matricula

Buscar en la hoja

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

Compartir

A32

	A	B	C	D	E	F	G	H	
1	FORMATO PARA LA INSCRIPCIÓN DE ASPIRANTES EN SOFIA PLUS v1.0								La siguiente lista de Tipo poblac
2	FORTALECIMIENTO								Organización y la columna debe
3	Resultado del Registro (Reservado para el sistema)	Tipo de Identificación	Numero de Identificación	Código de la ficha	Tipo poblacion Aspirante	Tipo de Organizaciòn	Codigo Empresa (Solo si la ficha es cerrada)		ABANDONO_O_DESPOJO_FORZA
4		CC	1.084.735.891	62330031					ACTOS_TERRORISTA/ATENTADOS
5		CC	1.081.815.538	62330031					ADOLESCENTE_DESVINCULADO_
6		CC	1.084.728.316	62330031					ADOLESCENTE_EN_CONFLICTO_
7		CC	1.083.039.422	62330031					ADOLESCENTE_TRABAJADOR
8		CC	1.050.945.284	62330031					AMENAZA
9		CC	1.084.741.058	62330031					ARTESANOS
10		TI	1.004.485.355	62330031					DELITOS_CONTRA_LA_LIBERTAD
11		CC	1.084.745.172	62330031					DESAPARICIÓN_FORZADA
12		CC	1.192.722.089	62330031					DESPLAZADOS_DISCAPACITADOS
13		TI	1.084.726.342	62330031					DESPLAZADOS_POR_FENOMENO
14		CC	1.007.834.507	62330031					DESPLAZADOS_POR_FENÓMENO
15		CC	1.084.732.558	62330031					DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLEN
16		CC	1.007.935.602	62330031					DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLEN
17		CC	1.084.788.855	62330031					DISCAPACITADO_COGNITIVO
18		CC	1.084.731.706	62330031					DISCAPACITADO_LIMITACION_A
19		CC	1.004.359.244	62330031					DISCAPACITADO_LIMITACION_F
20		CC	1.084.730.315	62330031					DISCAPACITADO_LIMITACION_V
21		CC	19.611.019	62330031					DISCAPACITADO_MENTAL
22		CC	74.381.897	62330031					DISCAPACITADOS
23		CC	1.084.791.506	62330031					HERIDO
24		CC	1.084.728.790	62330031					HOMICIDIO_/_MASACRE
25		CC	1.082.938.213	62330031					INPEC
26		CC	1.084.739.565	62330031					JOVENES_VULNERABLES
27		CC	1.084.788.201	62330031					MICROEMPRESAS
28		CC	1.081.789.869	62330031					MINAS_ANTIPERSONAL,_MUNIC
29		TI	1.004.276.034	62330031					MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
30		CC	1.002.308.520	62330031					NINGUNA
31		CC	1.084.740.617	62330031					PERSONAS_EN_PROCESO_DE_RE
32		CC	1.084.791.575	62330031					
33		CC	1084790080	62330031					
34		CC	1084791240	62330031					
35									
36									
37									TERCERA_EDAD

Hoja1

7.Ficha de Caracterización

Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista

J32

CENTRO ACUÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA
REGIONAL MAGDALENA

No. FICHA DE CARACTERIZACIÓN:	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

TIPO DE FORMACIÓN

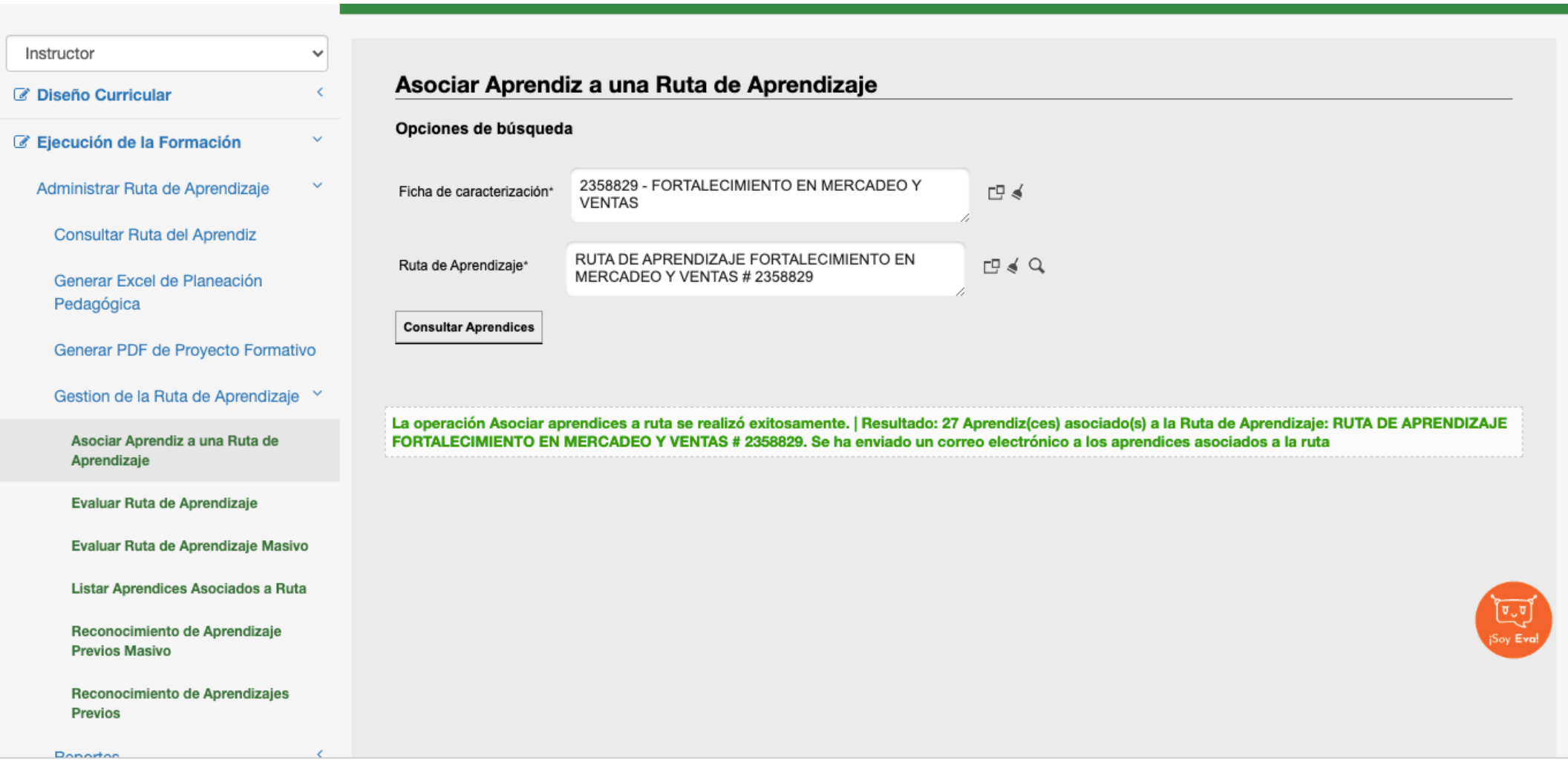
JOVENES RURALES CON ALIANZA	JOVENES RURALES SIN ALIANZA	DESPLAZADOS	COMPLEMENTARIA	COMPLEMENTARIA EMPRESA	TRABAJO SEGURO EN ALTURA	AULA MOVIL
SER			X			

INFORMACIÓN INSTRUCTOR RESPONSABLE

NOMBRES Y APELLIDOS: *	HERNANDO MENDOZA GONZALEZ			**CÉDULA:** *	79948018
CORREO ELECTRÓNICO:*	hamendoza@sena.edu.co			**TEL/CEL:***	3013688510
PROFESIÓN:*	ADMINISTRADOR DE EMPRESAS				
NÚMERO DE CONTRATO:*	CO1.PCCNTR. 257040	**FECHA DE INICIO:***	22/06/21	**FECHA FIN:***	17/12/21
TIPO DE CONTRATO*	**ASIGNACIÓN MENSUAL**				

INFORMACIÓN DETALLADA DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

NOMBRE:*	MERCADEO Y VENTA				
CÓDIGO DEL PROGRAMA:*	62330031	**VERSIÓN:***	1	**DURACCIÓN DEL PROGRAMA (HORAS)**	106
MUNICIPIO:*	ARACATACA	**DIRECCIÓN:***	AREA RURAL		
FECHA DE INICIO:*	22/06/21	**FECHA DE TERMINACIÓN:***		17/07/21	
NÚMERO DE APRENDICES:	**30**	**MODALIDAD DE LA FORMACIÓN:***	**PRESENCIAL**		
AMBIENTE DE APRENDIZAJE:*					


Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2358829 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
Ruta de Aprendizaje*
RUTA DE APRENDIZAJE FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS # 2358829
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 27 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: RUTA DE APRENDIZAJE FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS # 2358829. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
¡Soy Eva!


HORARIO DE CLASE
BUENOS DIAS
PERMISO
ME PRESTAS
POR FAVOR
DISCULPA
GRA
INFORMATIVO


HORARIO DE CLASE
INFORMATIVO


Gabo

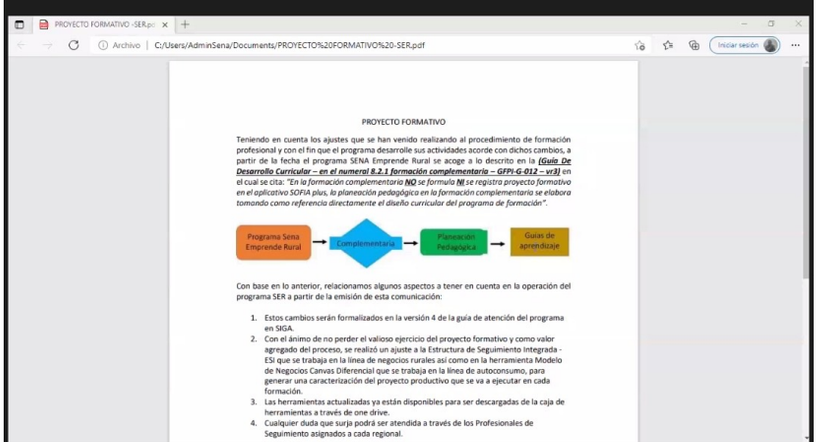


2:32 45%

Reunión
02:50 32 asistentes

Te has unido a una reunión que está siendo grabada. **Directiva de privacidad**

Te has unido como asistente.



PROYECTO FORMATIVO

Teniendo en cuenta los ajustes que se han venido realizando al procedimiento de formación profesional y con el fin que el programa desarrolle sus actividades acorde con dichos cambios, a partir de la fecha el programa SENA Emprende Rural se acoge a lo descrito en la ***(Guía De Desarrollo Curricular – en el numeral 8.2.1 formación complementaria – GFPI-G-012 – vr3)*** en el cual se cita: *"En la formación complementaria **NO** se formula **NI** se registra proyecto formativo en el aplicativo SOFIA plus, la planeación pedagógica en la formación complementaria se elabora tomando como referencia directamente el diseño curricular del programa de formación".*

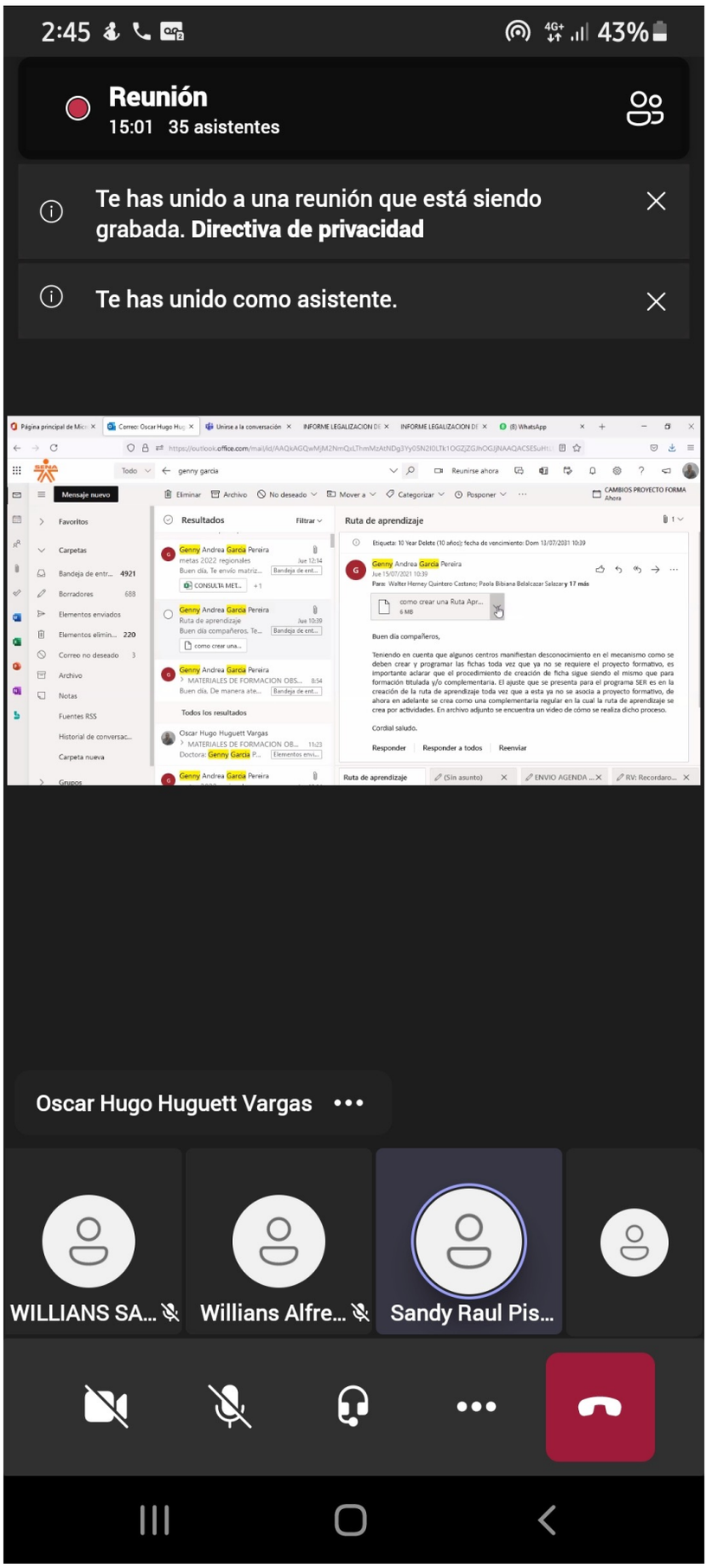
Programa Sena Emprende Rural → Complementaria → Planeación Pedagógica → Guías de aprendizaje

Con base en lo anterior, relacionamos algunos aspectos a tener en cuenta en la operación del programa SER a partir de la emisión de esta comunicación:

1. Estos cambios serán formalizados en la versión 4 de la guía de atención del programa en SIGA.
2. Con el ánimo de no perder el valioso ejercicio del proyecto formativo y como valor agregado del proceso, se realizó un ajuste a la Estructura de Seguimiento Integrada - ESI que se trabaja en la línea de negocios rurales así como en la herramienta Modelo de Negocios Canvas Diferencial que se trabaja en la línea de autoconsumo, para generar una caracterización del proyecto productivo que se va a ejecutar en cada formación.
3. Las herramientas actualizadas ya están disponibles para ser descargadas de la caja de herramientas a través de one drive.
4. Cualquier duda que surja podrá ser atendida a través de los Profesionales de Seguimiento asignados a cada regional.

Oscar Hugo Huguett Vargas •••

Willians Alfre... DANIELA ISA... Oscar Hugo Hu...


2:45
43%
Reunión
15:01 35 asistentes
Te has unido a una reunión que está siendo grabada. Directiva de privacidad
Te has unido como asistente.
Oscar Hugo Huguett Vargas
WILLIANS SA...
Willians Alfre...
Sandy Raul Pis...

2:48 42%
docs.google.com/forms/u/0/d/

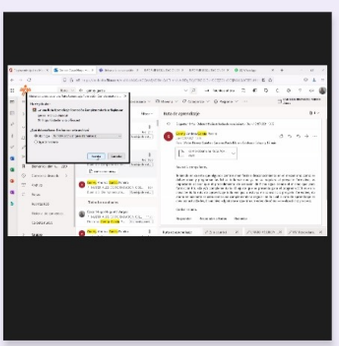
Reunión Cambios proyecto formativo

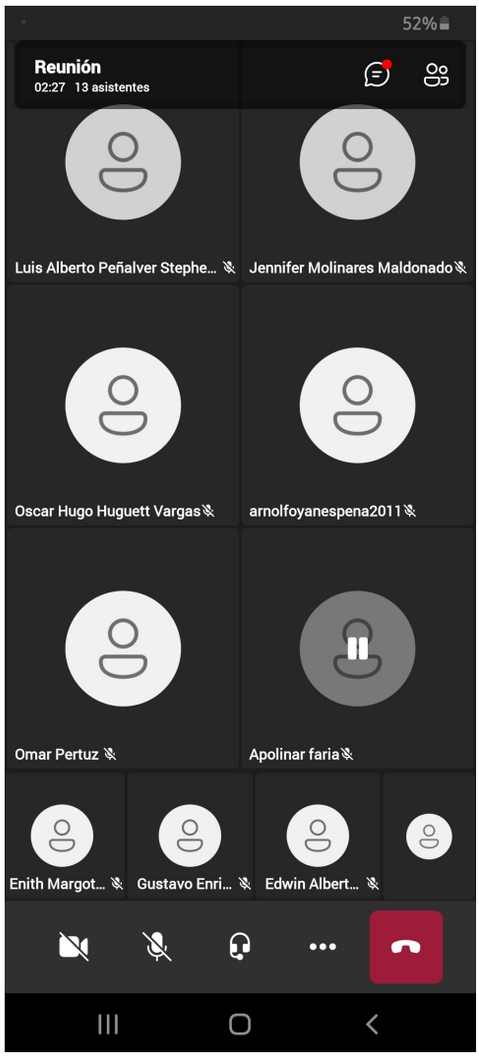
Se ha registrado tu respuesta.

Enviar otra respuesta

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.
Notificar uso inadecuado - Términos del Servicio - Política de Privacidad

Google Formularios





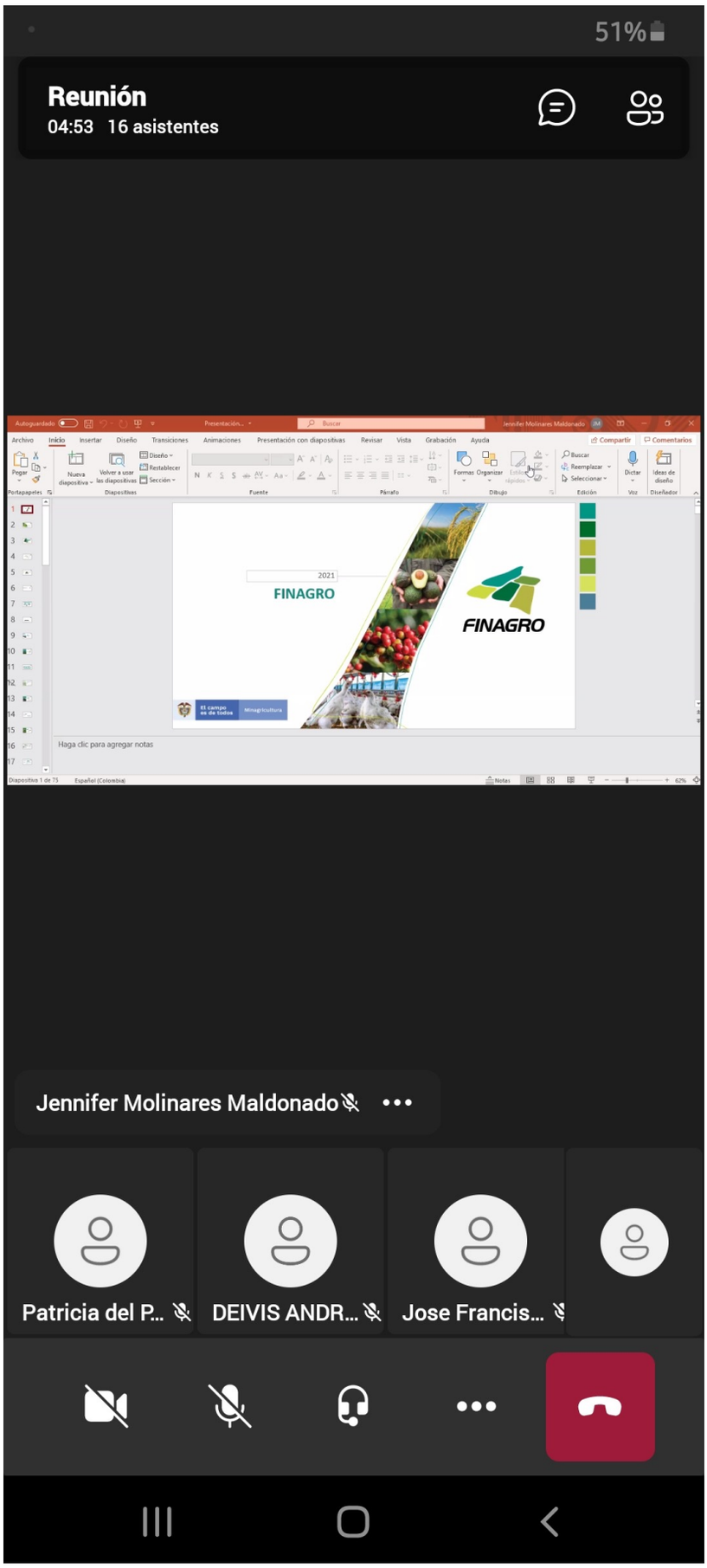


Gracias.

Gracias por tu participación

Enviar otra respuesta




51%
Reunión
04:53 16 asistentes
2021
FINAGRO
FINAGRO
Haga clic para agregar notas
Jennifer Molinares Maldonado
Patricia del P...
DEIVIS ANDR...
Jose Francis...