PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, AGOSTO 31 de 2021

Señor (a)
JORGE ENRIQUE HERNÁNDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **2201310**
COORDINADOR ACADÉMICO
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
Monteria

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

Referencia: No **2201310** del año 2021

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA, identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.069.488.712 de Sahagún en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, 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: TREINTA Y TRES MILLONES QUINIENTOS TRES MIL PESOS MCTE. ($33.503.000), el SENA pagará al CONTRATISTA de la siguiente manera: diez (10) pagos iguales de Febrero a Noviembre por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS CINCUENTA MIL TRESCIENTOS PESOS MCTE ($3.350.300) cada uno.

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 0760183939 Banco BBVA,** cuyo titular es el contratista.

Plazo: Será hasta el 30 de Noviembre de 2021.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación integral presencial en el programa de atención a la población víctima del desplazamiento por la violencia del centro agropecuario y de biotecnología el porvenir de Córdoba.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Impartir formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Se impartió formación profesional integral no presencial con ayuda de herramientas TIC en las fichas: 2379500 Servicio al Cliente Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa. 2388742 Mercadeo y Ventas. Competencia: Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.	Evidencias fotográficas adjuntadas en el informe mes de Agosto.
2.	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	La obligación no se ejecutó durante el periodo, debido a que no se cuenta con el rol para realizar el proceso.	No aplica
3.	Asociar a aprendices en el aplicativo Sofía plus, dentro de los términos establecidos para ello.	Se asoció las fichas: 2379500 Servicio al Cliente. 2388742 Mercadeo y Ventas.	Capturas de pantallas adjuntadas en el informe mes de Agosto.
4.	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se desarrollaron actividades de acuerdo a la guía de aprendizaje a cada ficha: 2379500 Servicio al Cliente. 2388742 Mercadeo y Ventas.	Captura de grupo de Whatsapp.

5.	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.	Los programas de formación complementaria se ejecutan mediante guias de aprendizaje, por lo que no es necesario elabobar proyectos del programa de formación.	No aplica.
6.	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se realizó proceso de concertación, con el enlace municipal de los Córdobas, se le informó que los cursos a impartir podrían ser: Mercadeo y ventas, Servicio al Cliente y Emprendimiento. Se realizó proceso de concertación, con el enlace municipal de Sahagún, se le informó que los cursos a impartir podrían ser: Mercadeo y ventas, Servicio al Cliente y Emprendimiento. Se realizó socialización de la oferta de formación complementaria y titulada de nuestro centro de formación, a través de las distintas redes sociales. Se realizó socialización de las Ecard de la feria de Empleo Joven; en las distintas redes sociales.	Pantallazo de WhatsApp. Pantallazo de WhatsApp. Pantallazo de la publicación en redes sociales de la oferta complementaria y titulada. Pantallazo de la publicación en redes sociales de la feria de Empleo Joven.
7.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se participó en el cumplimiento de metas del programa mediante el proceso de matricula de aprendices victimas en nuestros procesos de formación.	Fichas creadas. Listado de aprendices preincristos. Reporte de verificación de aspirantes en sistema VIVANTO.

8.	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.	Se ejecutó estrategías de formación: Motivaciones, reflexiones, videos, dinámicas, estrategias didácticas, técnicas didácticas, para la permanecia de los aprendices en los programas de formación.	Capturas de pantalla de WhatsApp.
9.	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la coordinación académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Se realizó acompañamiento a los aprendices mediante actividades didácticas y diálogos via whatsapp, logrando la supervisión individual en cada ficha. 2379500 Servicio al Cliente. 2388742 Mercadeo y Ventas.	Evidencia WhatsApp adjuntadas en este informe.
10	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, a demás del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso(planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	✓Se atendió oportunamente las directrices y requerimientos del supervisor de contrato. ✓Se presentó informe mensual de ejecución en las fechas destinadas. ✓ Se participó en la capacitación: Manejo del Riesgo Público-Prevención ante amenazas, programada por Teams. ✓ Se participó en curso Virtual: Integridad, transparencia y lucha contra la corrupción.	Informes semanales cargados en el portafolio del instructor. Informe mensual de ejecución cargado en Secop II. Pantallazos de participación en la capacitación: Manejo del Riesgo Público. Certificado adjuntado en este informe.

		✓Se participó en el Seminario Digamos NO al consumo de Sustancias Psicoactivas.	Pantallazo de participación en el Seminario.
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación	Durante el periodo las formaciones fueron impartidas en la no presencialidad a través de herramientas tics, por lo que no fue necesario gestionar recursos en la comunidad.	No aplica.
12	El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de	Durante el periodo no se participó en procesos de evaluación por competencias.	No Aplica

	ejecución contractual.		
13.	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa	Se ejecutaron las horas de formación del mes de Agosto, basado en la programación de la plataforma sofia plus; en las fichas: 2379500 Servicio al Cliente. 2388742 Mercadeo y Ventas.	Reporte tiempo mes de Agosto Sofia Plus, adjuntado en este informe.
14.	Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Se prestó los servicios con profesionalismo, seriedad,responsabilidad, calidad e integridad.	Evidencias de los procesos contenidos en este informe.
15.	Atender según los requerimientos de la subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante el periodo no se participó en procesos de apoyo a la supervisión de contratos.	No aplica.
16.	Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.	Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de la ficha: 2362948 Mercadeo y Ventas. 2379500 Servicio al Cliente.	Reporte de juicios evaluativos adjuntados en este informe.

17.	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices	Se cargaron en el PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR, todas las evidencias de las actividades ejecutadas durante el periodo.	Pantallazo portafolio de evidencias en el Drive. https://drive.google.com/drive/folders/1KXA5Dv-LehpYW0pQTghKF-7fGtPqNsix
18.	Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo.	Se entregó reporte mensual en la fecha establecida.	Informe del periodo cargado en secop II.
19	Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.	Se elaboró planes de mercado de las unidades productivas.	Pantallazos de elaboración de las unidades productivas adjuntados en este informe.
20.	Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación.	Se crearon grupos de WhatsApp para implementar formación no presencial en las fichas: 2379500 Servicio al Cliente. 2388742 Mercadeo y Ventas	Capturas grupos de WhatsApp.
21.	El contratista debe cumplir con las normas del sistema general de riesgos laborales, en especial las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para la cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de	Se cumplió con las normas del sistema general de riesgos laborales, acatando todas las consideraciones ante riesgos de contagio por COVID-19, por tal motivo se atendió autoreporte de condiciones de Salud Sena 2021. Se realizó encuesta de estado de vacunación en la dirección de empleo y trabajo. Se realizó encuesta de actualización para el retorno a la presencialidad con alternancia.	Pantallazo del autoreporte diario de condiciones de Salud Sena 2021. Capture de pantalla de la realización de la encuesta. Capture de pantalla de la realización de la encuesta.

	trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de prevención y promoción organizadas por los contratantes, los comités paritarios de seguridad y salud en el trabajo o vigías ocupacionales o la administradora de riesgos laborales. 5. Cumplir las normar, reglamentos e instrucciones del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo SG- SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes la novedad derivada del contrato.		
22.	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208	Durante el periodo no se participó en actividades cosernientes a los procesos de investigación e innovación del Centro de Formación.	No aplica.
23	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo, de acuerdo con lo establecido en el	Durante el periodo no se presentaron procesos de deserción por parte de los aprendices matriculados.	No aplica.

	reglamento del aprendiz SENA vigente.		

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 electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4392524345** BANCOOMEVA mes de **JULIO** (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (37) folios

Cordialmente,

KAREN PAOLA GOMEZ ALDANA
C.C. No. 1.069.488.712 de Sahagún
Contratista

Recibí a satisfacción:

JORGE ENRIQUE HERNÁNDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **2201310**
COORDINADOR ACADEMICO

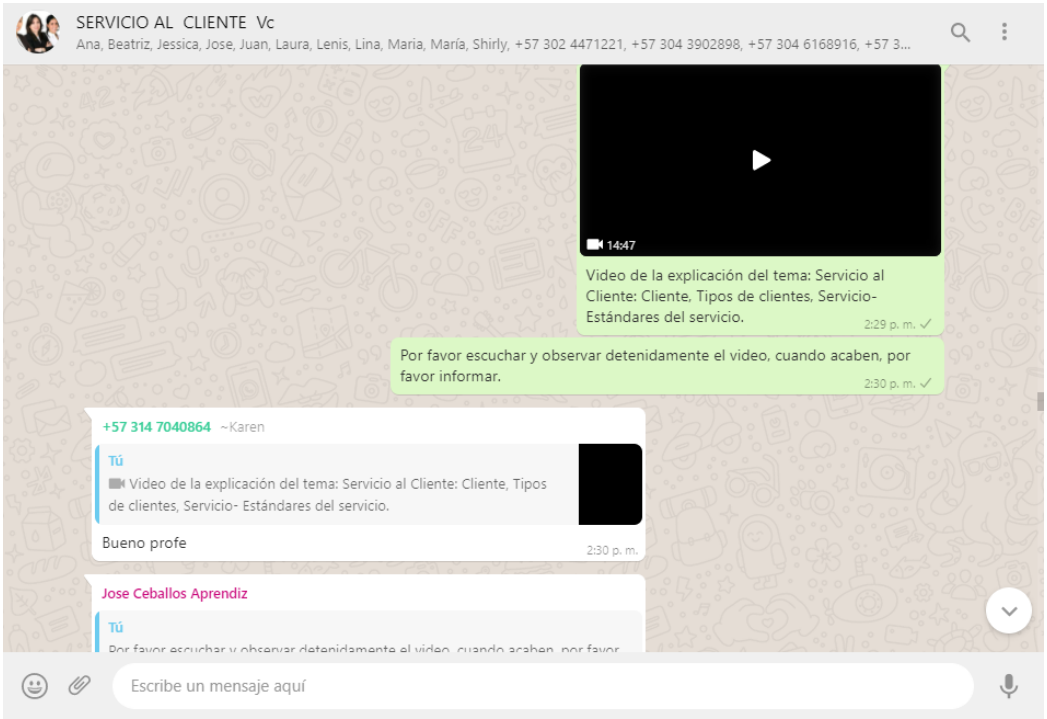
EVIDENCIAS

Se anexa link del portafolio del instructor donde se evidenciaran todas las actividades antes mencionadas:

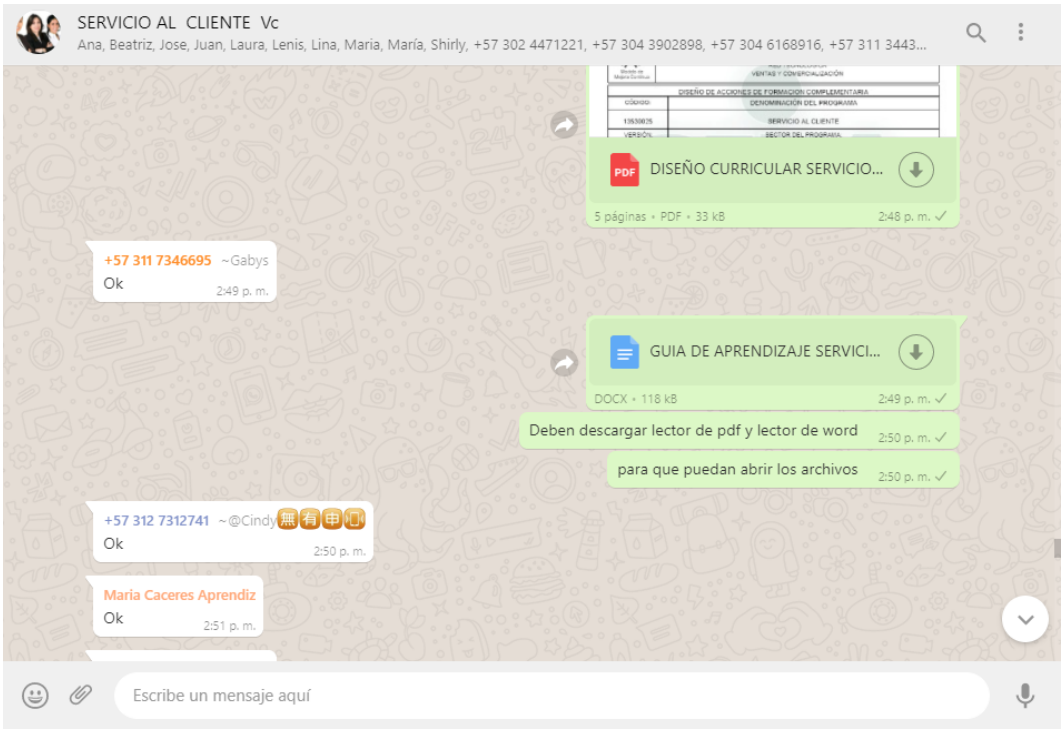
https://drive.google.com/drive/folders/1KXA5Dv-LehpYW0pQTghKF-7fGtPqNsix

Las evidencias que se relacionan a continuación corresponden a las obligaciones contractuales: 1. Impartir formación, 4. Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje, 8. Ejecutar estrategias para la permanencia de los aprendices en el curso y 9. Realizar el seguimiento de cada aprendiz:

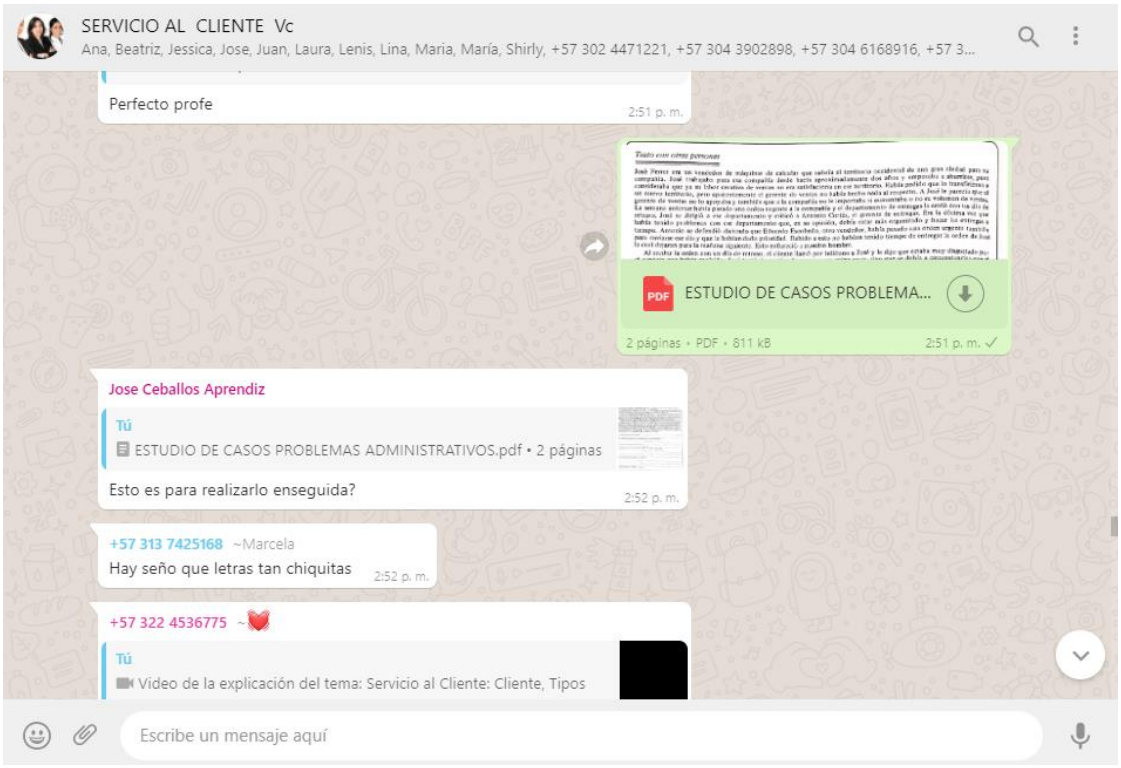
Se impartió formación profesional integral, no presencial con ayuda de herramientas TIC, en el curso **Servicio al Cliente ficha 2379500 (Montería)**, tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les compartió frase de corta de reflexión; se les; se les compartió el video grabado por Zoom, de la explicación del tema: **Servicio al Cliente: Cliente, Tipos de clientes, Servicio- Estándares del servicio:**



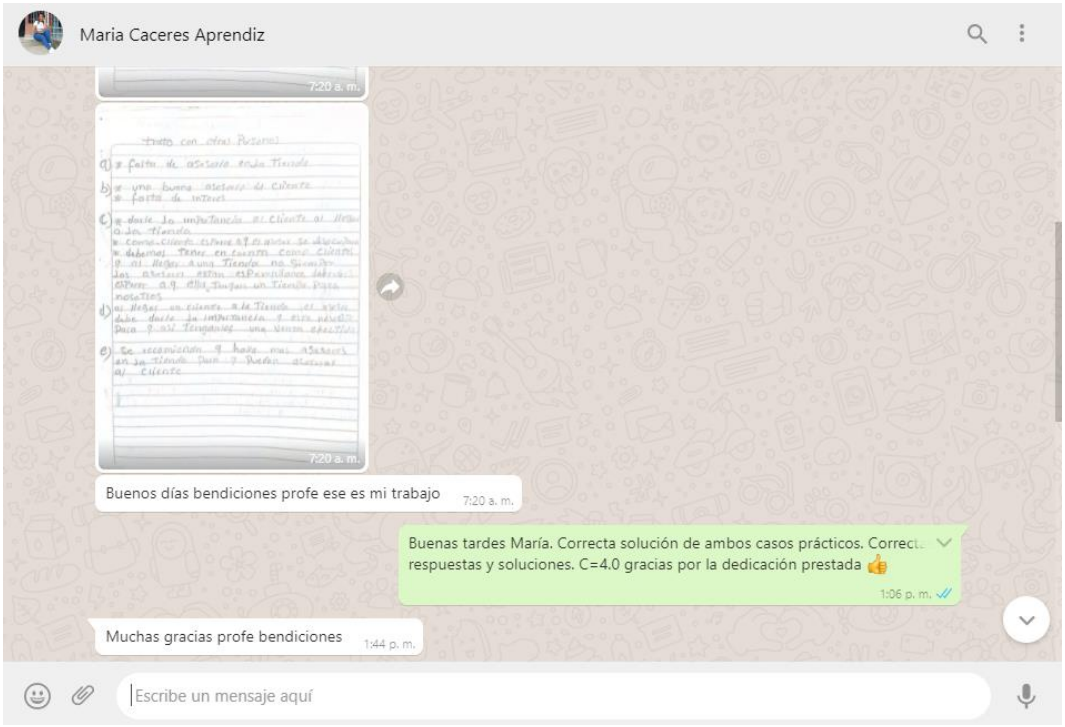
Se les compartió la Guía de Aprendizaje y el Diseño curricular:

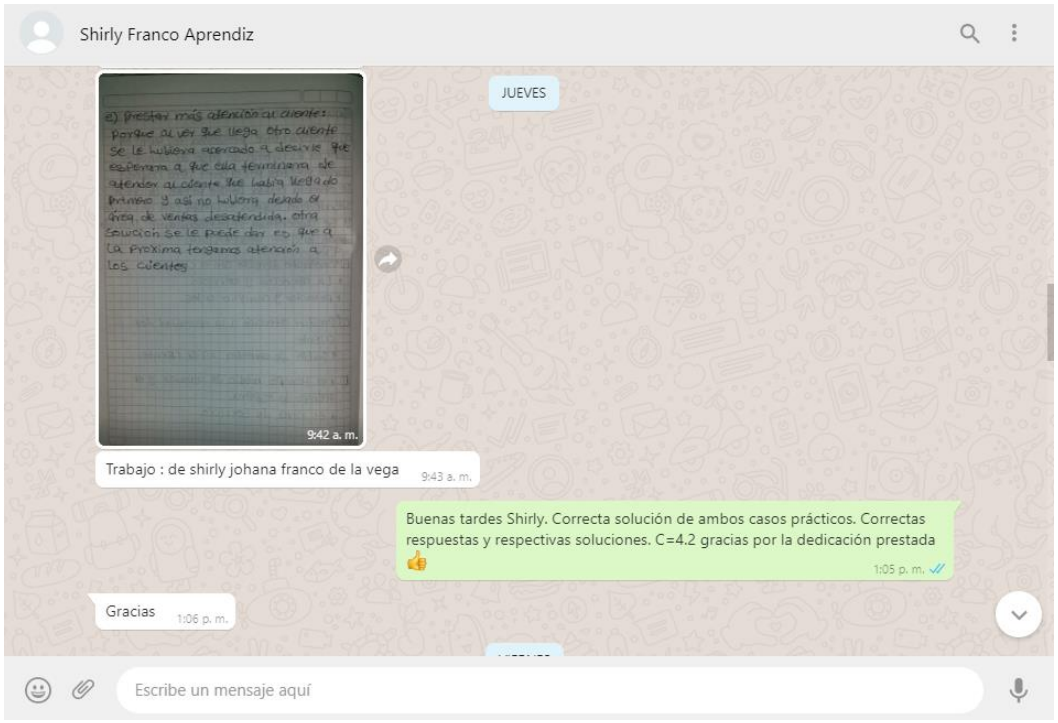


Se les compartió material de apoyo y actividad didáctica (estudio de casos):

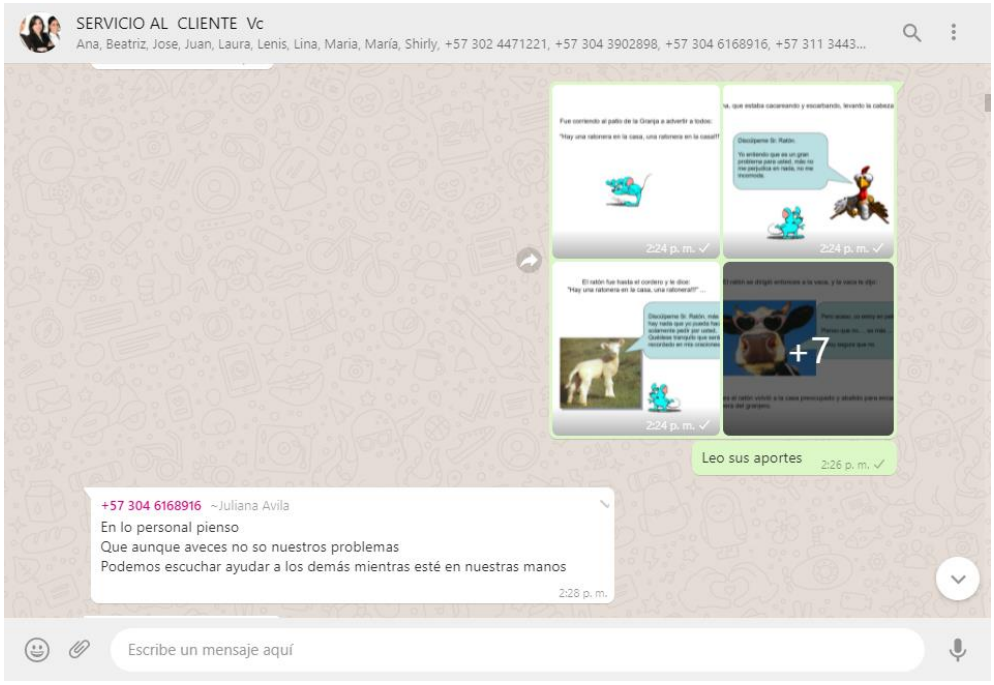


Realización de la actividad didáctica: “estudio de casos”:





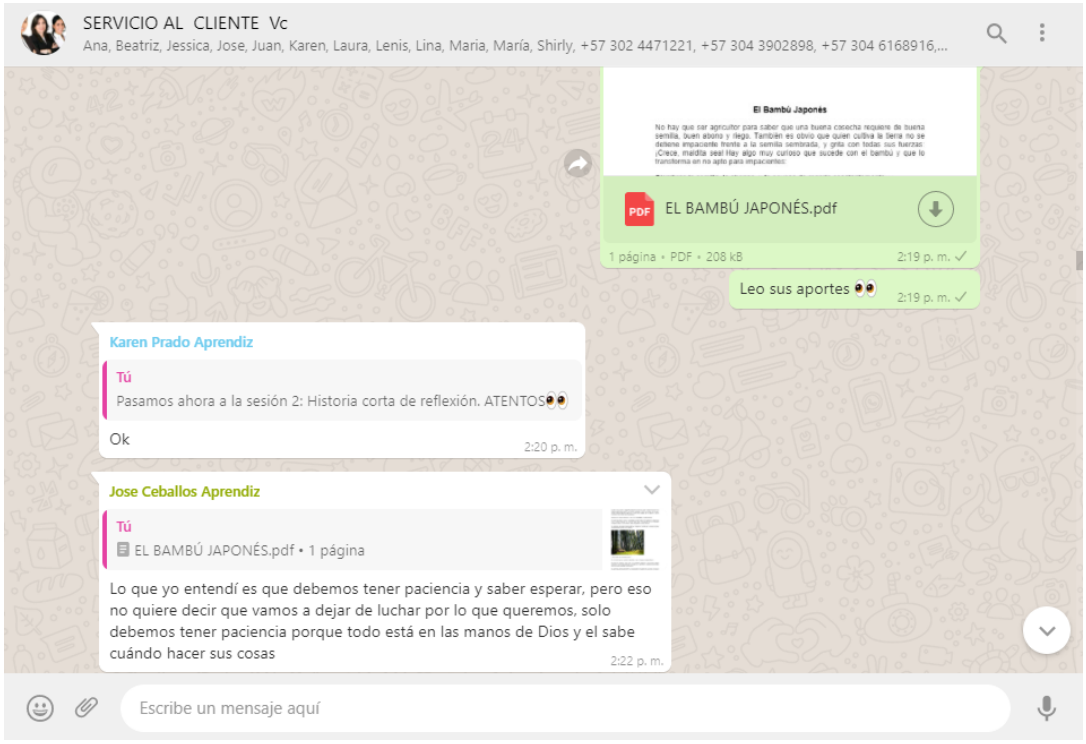
Se impartió formación profesional integral, no presencial con ayuda de herramientas TIC, en el curso **Servicio al Cliente ficha: 2379500 (Montería),** se dio inicio a la primera clase con una historia corta de reflexión inicial:

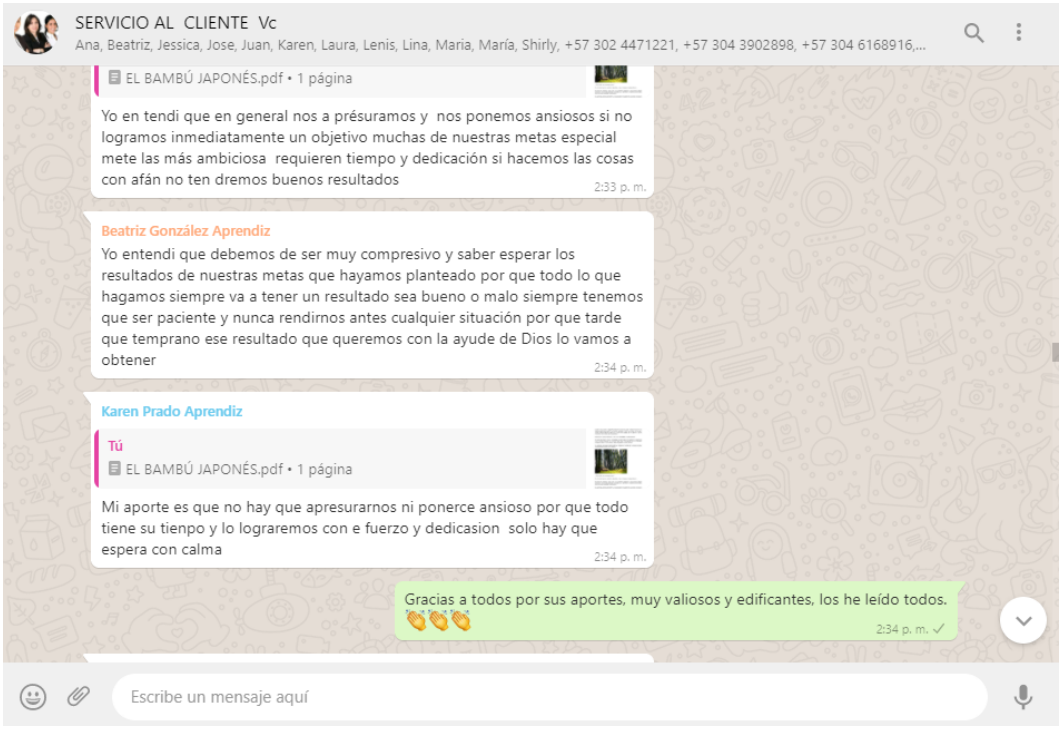


Cada aprendiz dio su aporte:

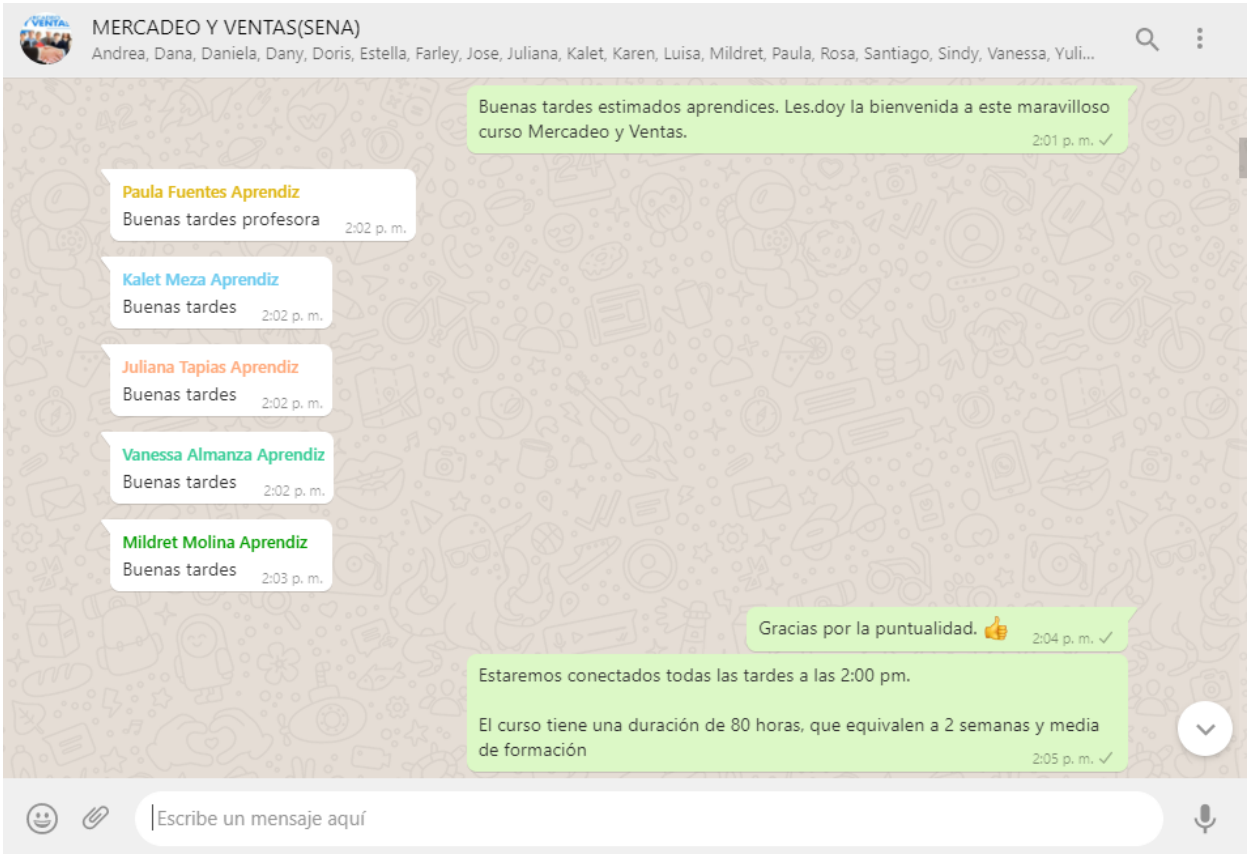


Se les compartió historia corta de reflexión: **“El Bambú Japonés”;** cada aprendiz dio su aporte:

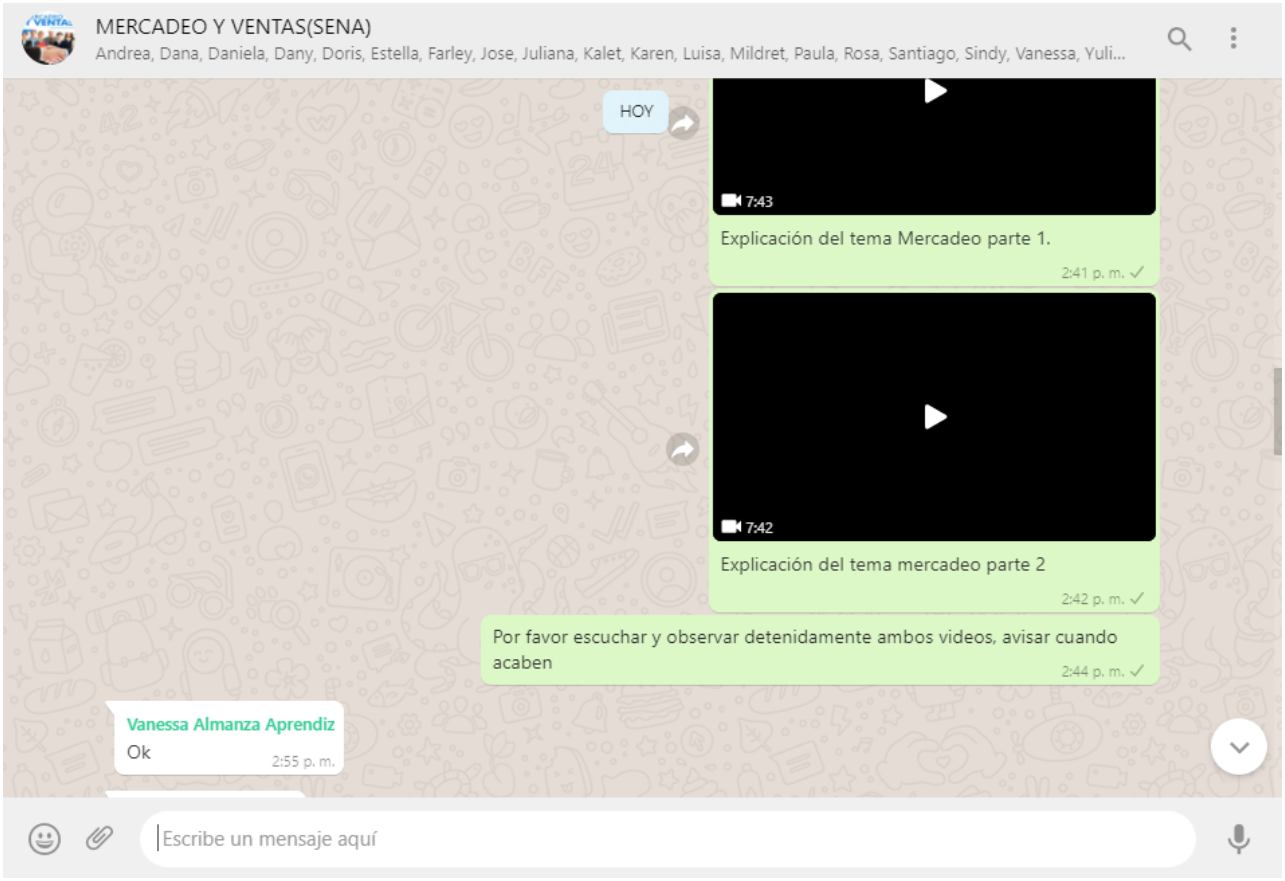




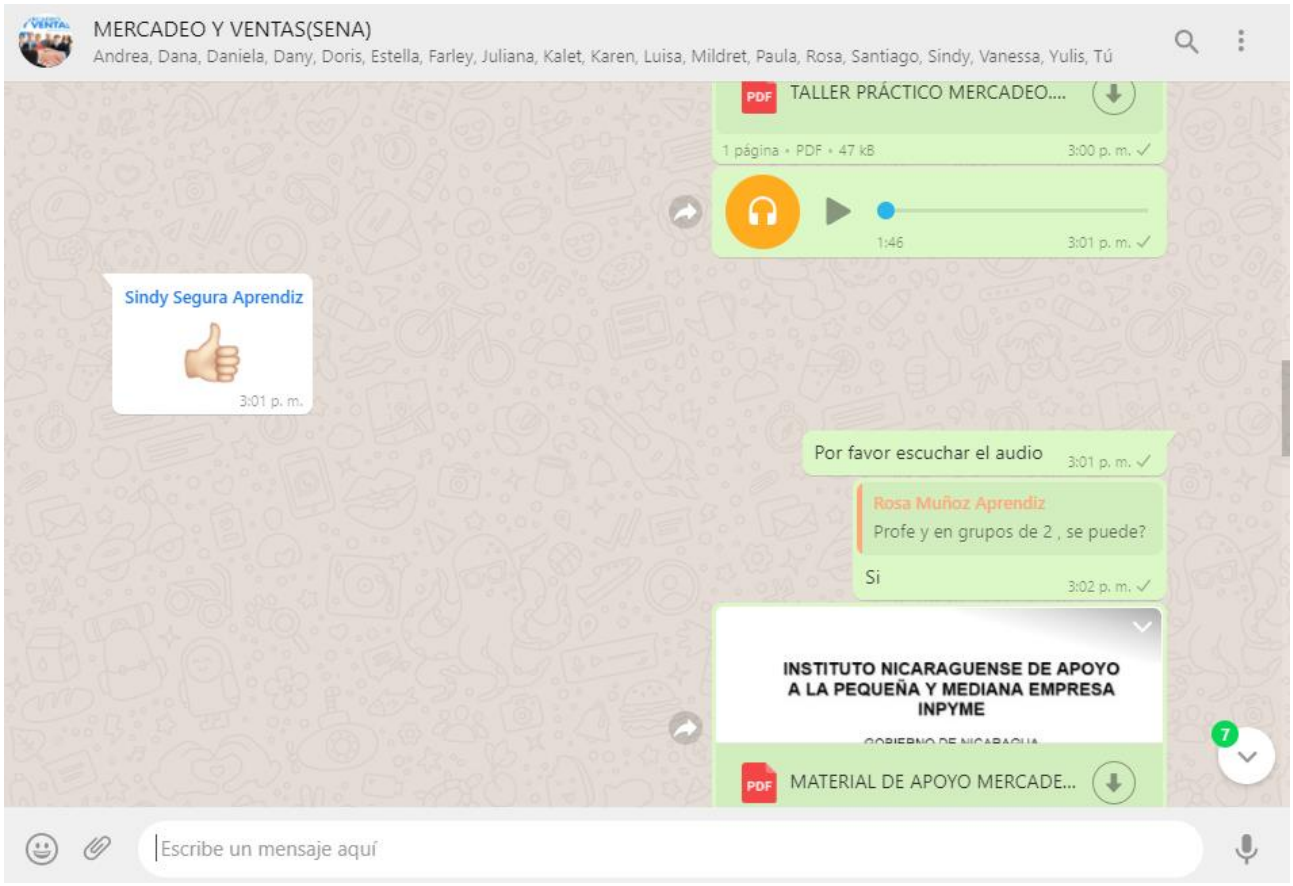
Se impartió formación profesional integral, no presencial con ayuda de herramientas TIC, en el curso Mercadeo y Ventas ficha: **2388742 (Montería),** tomando asistencia, cada aprendiz alzó su mano virtualmente, se les Compartió el video grabado por Zoom, de la explicación del tema: **Mercadeo parte 1 y 2:** al final socializamos los temas y se despejaron dudas:



Se les compartió Video de la explicación, grabada por Zoom, del tema: **Mercadeo parte 1 y 2;** no hubo dudas o inquietudes:



Se les compartió Material de Apoyo y Taller práctico:

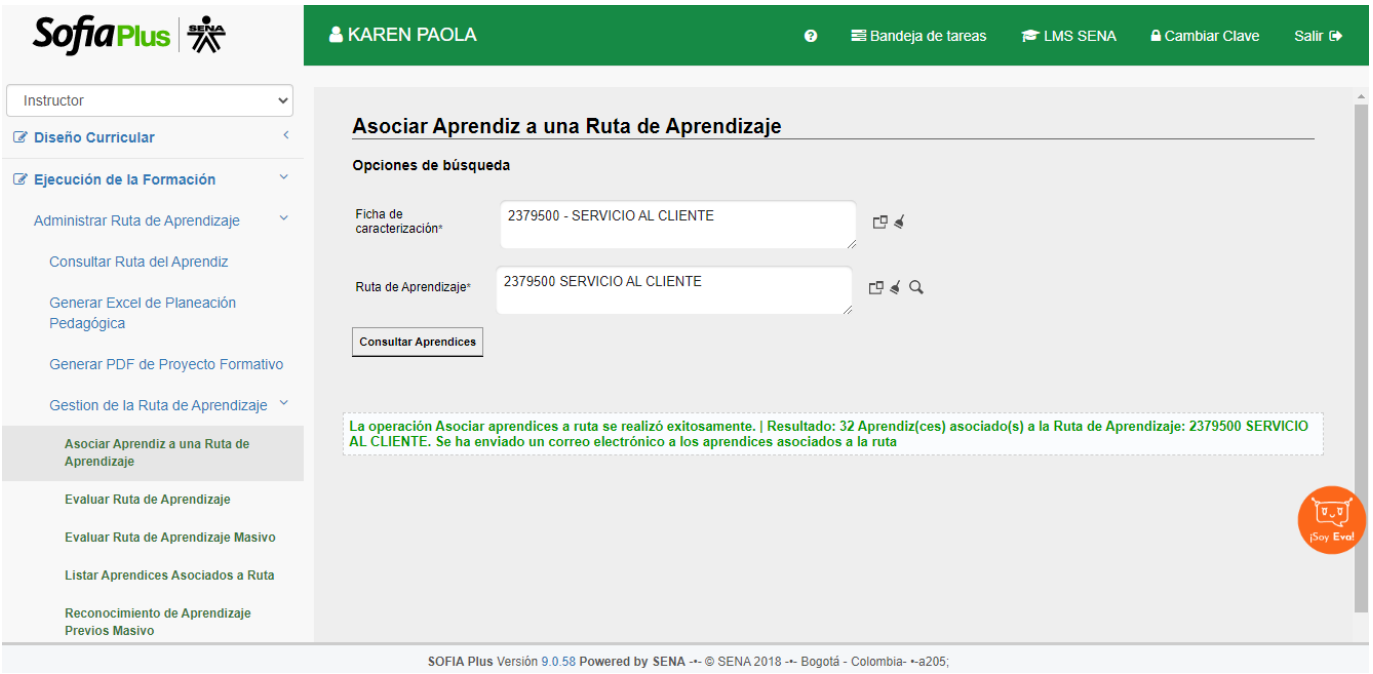


La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la oblicacion contractual 3 . Asociar a aprendices en el aplicativo Sofía plus:

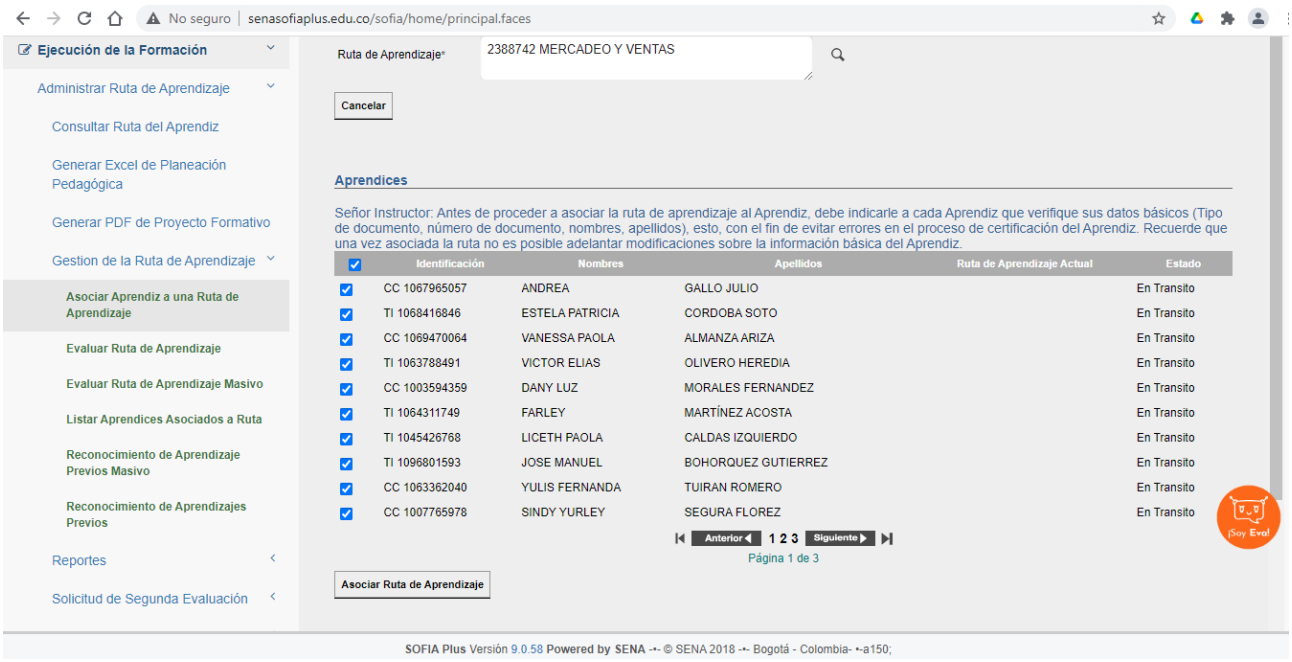
Se asoció a los aprendices del **curso Servicio al Cliente (Montería), ficha: 2379500 a la ruta de aprendizaje:**



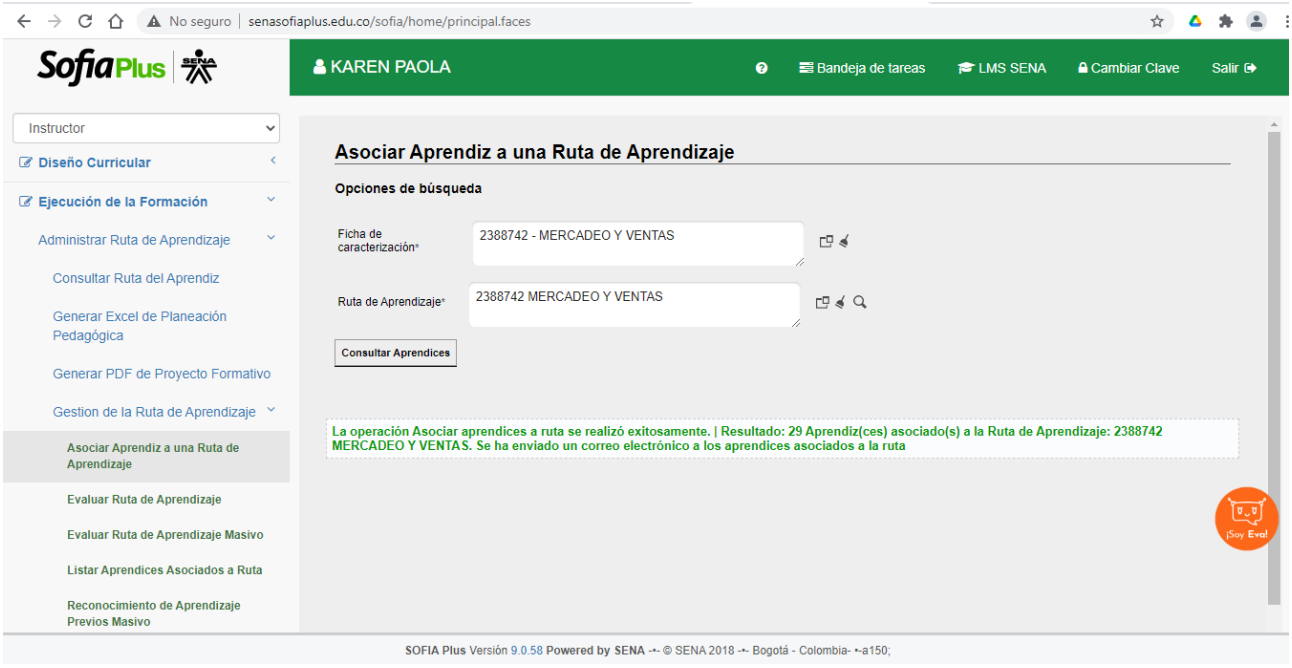
Los aprendices fueron asociados exitosamente, a la ruta de aprendizaje:



Se asoció a los aprendices del **curso Mercadeo y Ventas (Montería), ficha: 2388742 a la ruta de aprendizaje:**



Los aprendices fueron asociados exitosamente, a la ruta de aprendizaje



La evidencia que se relaciona a continuación corresponde a la obligación contractual 6. Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional, 19. Apoyar otras actividades inherentes a la formación:

Se estableció contacto vía WhatsApp con el enlace del Municipio de los Córdobas, se le indicó al enlace que los cursos a impartir podrían ser: Servicio al Cliente, Mercadeo y Ventas y Emprendimiento:



Se estableció contacto vía WhatsApp con el enlace del Municipio de Sahagún, se le indicó al enlace que los cursos a impartir podrían ser: Servicio al Cliente, Mercadeo y Ventas y Emprendimiento:



Se realizó socialización de la oferta de formación complementaria a través de las distintas redes sociales:



Se realizó socialización de la oferta de formación presencial titulada, a través de las distintas redes sociales:

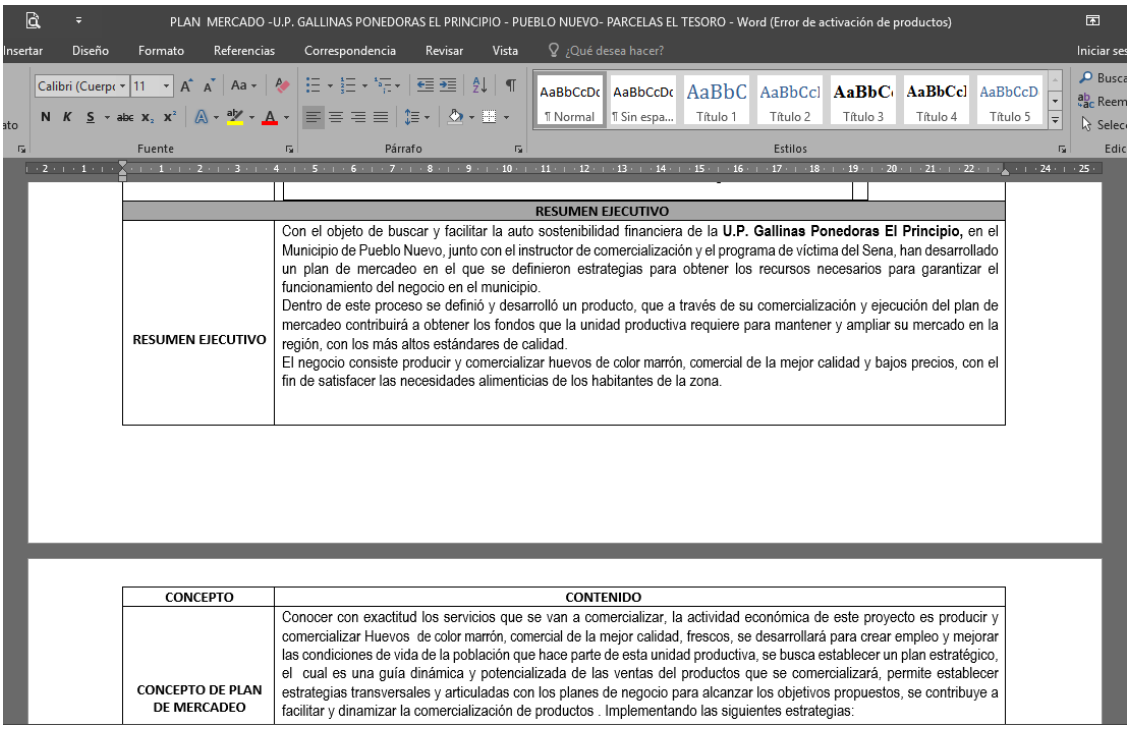


Se realizó socialización de las Ecard de la feria de Empleo Joven; en las distintas redes sociales:



Se elaboró planes de mercado de las unidades productivas:

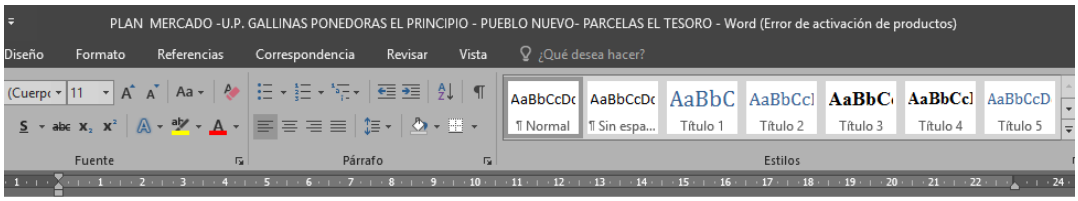
Se elaboró Plan de Mercado de la Unidad productiva Gallinas Ponedoras **“El Principio”** (Pantallazos):



PLAN MERCADO -U.P. GALLINAS PONEDORAS EL PRINCIPIO - PUEBLO NUEVO- PARCELAS EL TESORO - Word (Error de activación de productos)

RESUMEN EJECUTIVO	
RESUMEN EJECUTIVO	Con el objeto de buscar y facilitar la auto sostenibilidad financiera de la **U.P. Gallinas Ponedoras El Principio,** en el Municipio de Pueblo Nuevo, junto con el instructor de comercialización y el programa de víctima del Sena, han desarrollado un plan de mercadeo en el que se definieron estrategias para obtener los recursos necesarios para garantizar el funcionamiento del negocio en el municipio. Dentro de este proceso se definió y desarrolló un producto, que a través de su comercialización y ejecución del plan de mercadeo contribuirá a obtener los fondos que la unidad productiva requiere para mantener y ampliar su mercado en la región, con los más altos estándares de calidad. El negocio consiste producir y comercializar huevos de color marrón, comercial de la mejor calidad y bajos precios, con el fin de satisfacer las necesidades alimenticias de los habitantes de la zona.

CONCEPTO	CONTENIDO
CONCEPTO DE PLAN DE MERCADEO	Conocer con exactitud los servicios que se van a comercializar, la actividad económica de este proyecto es producir y comercializar Huevos de color marrón, comercial de la mejor calidad, frescos, se desarrollará para crear empleo y mejorar las condiciones de vida de la población que hace parte de esta unidad productiva, se busca establecer un plan estratégico, el cual es una guía dinámica y potencializada de las ventas del productos que se comercializará, permite establecer estrategias transversales y articuladas con los planes de negocio para alcanzar los objetivos propuestos, se contribuye a facilitar y dinamizar la comercialización de productos . Implementando las siguientes estrategias:



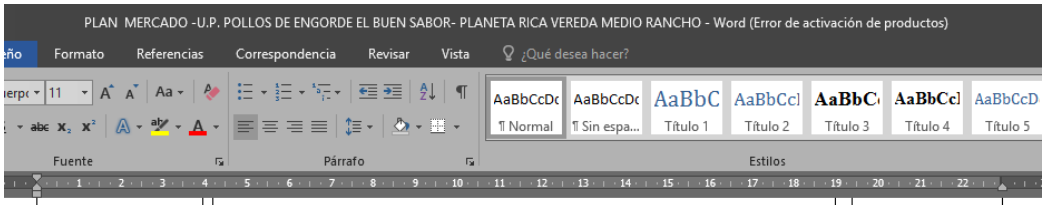
PLAN MERCADO -U.P. GALLINAS PONEDORAS EL PRINCIPIO - PUEBLO NUEVO- PARCELAS EL TESORO - Word (Error de activación de productos)

CONCEPTO	CONTENIDO
CONCEPTO DE PLAN DE MERCADEO	Conocer con exactitud los servicios que se van a comercializar, la actividad económica de este proyecto es producir y comercializar Huevos de color marrón, comercial de la mejor calidad, frescos, se desarrollará para crear empleo y mejorar las condiciones de vida de la población que hace parte de esta unidad productiva, se busca establecer un plan estratégico, el cual es una guía dinámica y potencializada de las ventas del productos que se comercializará, permite establecer estrategias transversales y articuladas con los planes de negocio para alcanzar los objetivos propuestos, se contribuye a facilitar y dinamizar la comercialización de productos . Implementando las siguientes estrategias: • Diseñar estrategia de precio, que contribuyan a la sostenibilidad y crecimiento de la Unidad productiva. • Diseñar estrategias de promoción que contribuyan al posicionamiento del producto. • Escoger el canal apto para la comercialización del producto. • Diseñar productos y servicios innovadores que contribuyan a la satisfacción de las necesidades de los clientes. • Diseñar estrategia de servicio en búsqueda del posicionamiento del producto y fidelización de los clientes.
PROYECCIONES DE VENTAS Y RENTABILIDAD	

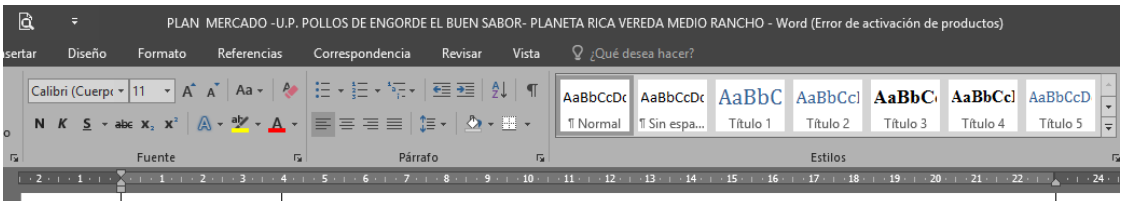
Proyección de Ventas Anuales en cantidades

Producto	*Año1*	*Año2*	*Año3*
Canasta de Huevos X6	*1800*	*2200*	*3000*
Canasta de huevos X12	*4000*	*4500*	*4700*
Canasta de huevos X30	*5400*	*5600*	*5700*

Se elaboró Plan de Mercado de la Unidad productiva Pollos de Engorde **“EL Buen Sabor”**(pantallazos):

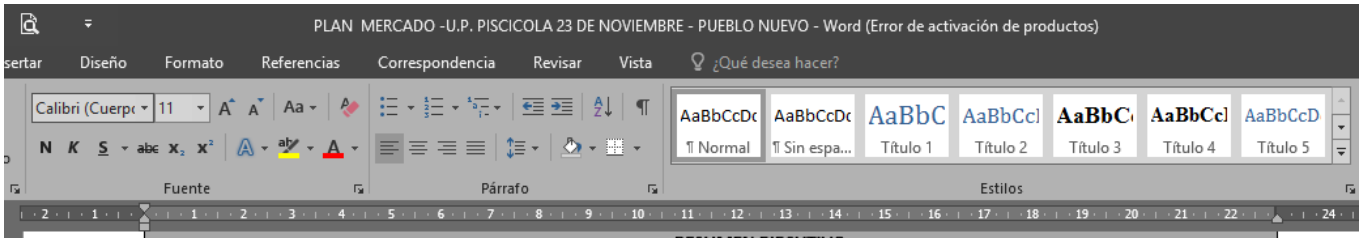


RESUMEN EJECUTIVO	
RESUMEN EJECUTIVO	Con el objeto de buscar y facilitar la auto sostenibilidad financiera de la **U.P. Pollos de Engorde El Buen Sabor,** en el Municipio de Planeta Rica, junto con el instructor de comercialización y el programa de víctima del Sena, han desarrollado un plan de mercadeo en el que se definieron estrategias para obtener los recursos necesarios para garantizar el funcionamiento del negocio en el municipio. Dentro de este proceso se definió y desarrolló un producto, que, a través de su comercialización y ejecución del plan de mercadeo, contribuirá a obtener los fondos que la unidad productiva requiere para mantener y ampliar su mercado en la región, con los más altos estándares de calidad. El negocio consiste producir y comercializar Carne de Pollo, de la mejor calidad y bajos precios, con el fin de satisfacer las necesidades alimenticias de los habitantes de la zona.
CONCEPTO	**CONTENIDO**
CONCEPTO DE PLAN DE MERCADEO	Conocer con exactitud los servicios que se van a comercializar, la actividad económica de este proyecto es producir y comercializar Carne de Pollo, fresco de la mejor calidad, se desarrollará para crear empleo y mejorar las condiciones de vida de la población, que hace parte de esta unidad productiva, se busca establecer un plan estratégico, el cual es una guía dinámica y potencializada de las ventas del productos que se comercializará, permite establecer estrategias transversales y articuladas con los planes de negocio para alcanzar los objetivos propuestos, se contribuye a facilitar y dinamizar la comercialización de productos . Implementando las siguientes estrategias: • Diseñar estrategia de precio, que contribuyan a la sostenibilidad y crecimiento de la U.P. • Diseñar estrategias de promoción que contribuyan al posicionamiento del producto. • Escoger el canal apto para la comercialización del producto. • Diseñar productos y servicios innovadores que contribuyan a la satisfacción de las necesidades de los clientes. • Diseñar estrategia de servicio en búsqueda del posicionamiento del producto y fidelización de los clientes.



PROYECCIONES DE VENTAS Y RENTABILIDAD	***Proyección de Ventas Anuales en cantidades***	
	Producto	***Año1*** / ***Año2*** / ***Año3***
	Carne de Pollo	*1000* / *1200* / *1600*
CONCLUSIONES DE VENTAS, FINANCIERAS Y EVALUACION DE VIABILIDAD	Las estrategias de mercadeo son fundamentales en el crecimiento de las empresas, además estas se construyen a partir del diagnóstico del mercado y de la competencia. Sin embargo lo que se trata es de analizar la posición de la comunidad, de los clientes que contribuya a fortalecer el diagnóstico y en consecuencia a la empresa. Teniendo en cuenta lo establecido, podemos informar que los clientes nos manifiestan que el aviso promocional y de perifoneo es un elemento que se debe tener en cuenta para la consecución de los objetivos propuestos en primera instancia, posteriormente encontramos que los avisos son importantes en la publicidad o promoción del negocio y por ultimo tenemos los pendones. Estas estrategias son las que nos van a permitir incrementar nuestra rentabilidad y de esta manera seremos viable para poder permanecer en el mercado, permitiendo generar empleo en la población y por consiguiente mejorar la calidad de vida de las personas de una manera responsable, sostenible y en procura de proteger y preservar el medio ambiente y contribuir a la sustentabilidad de la unidad productiva	

Se elaboró Plan de Mercado de la Unidad productiva Piscícola **“23 de Noviembre”**(pantallazos):



RESUMEN EJECUTIVO	
RESUMEN EJECUTIVO	Con el objeto de buscar y facilitar la auto sostenibilidad financiera de la **U.P. Piscícola “23 de Noviembre”** en el corregimiento Neiva; MUNICIPIO DE PUEBLO NUEVO, junto con el instructor de comercialización y el programa de víctima del Sena, han desarrollado un plan de mercadeo en el que se definieron estrategias para obtener los recursos necesarios para garantizar el funcionamiento del negocio en el municipio. Dentro de este proceso se definió y desarrollo un producto, que a través de su comercialización y ejecución del plan de mercadeo contribuirá a obtener los fondos que la unidad productiva requiere para mantener y ampliar su mercado en la región, con los más altos estándares de calidad.

	El negocio consiste producir y comercializar carne de cachamas de la mejor calidad y bajos precios con el fin de satisfacer las necesidades alimenticias de los habitantes de la zona.
CONCEPTO	**CONTENIDO**
CONCEPTO DE PLAN DE MERCADEO	Conocer con exactitud los servicios que se van a comercializar, la actividad económica de este proyecto es producir y comercializar carne de cachama fresca de la mejor calidad, se desarrollara para crear empleo y mejorar las condiciones de vida de la población que hace parte de esta unidad productiva, se busca establecer un plan estratégico, el cual es una guía dinámica y potencializada de las ventas de los productos que se comercializaran, permite establecer estrategias transversales y articuladas con los planes de negocio para alcanzar los objetivos propuestos, se contribuye a facilitar y dinamizar la comercialización de productos . Implementando las siguientes estrategias:

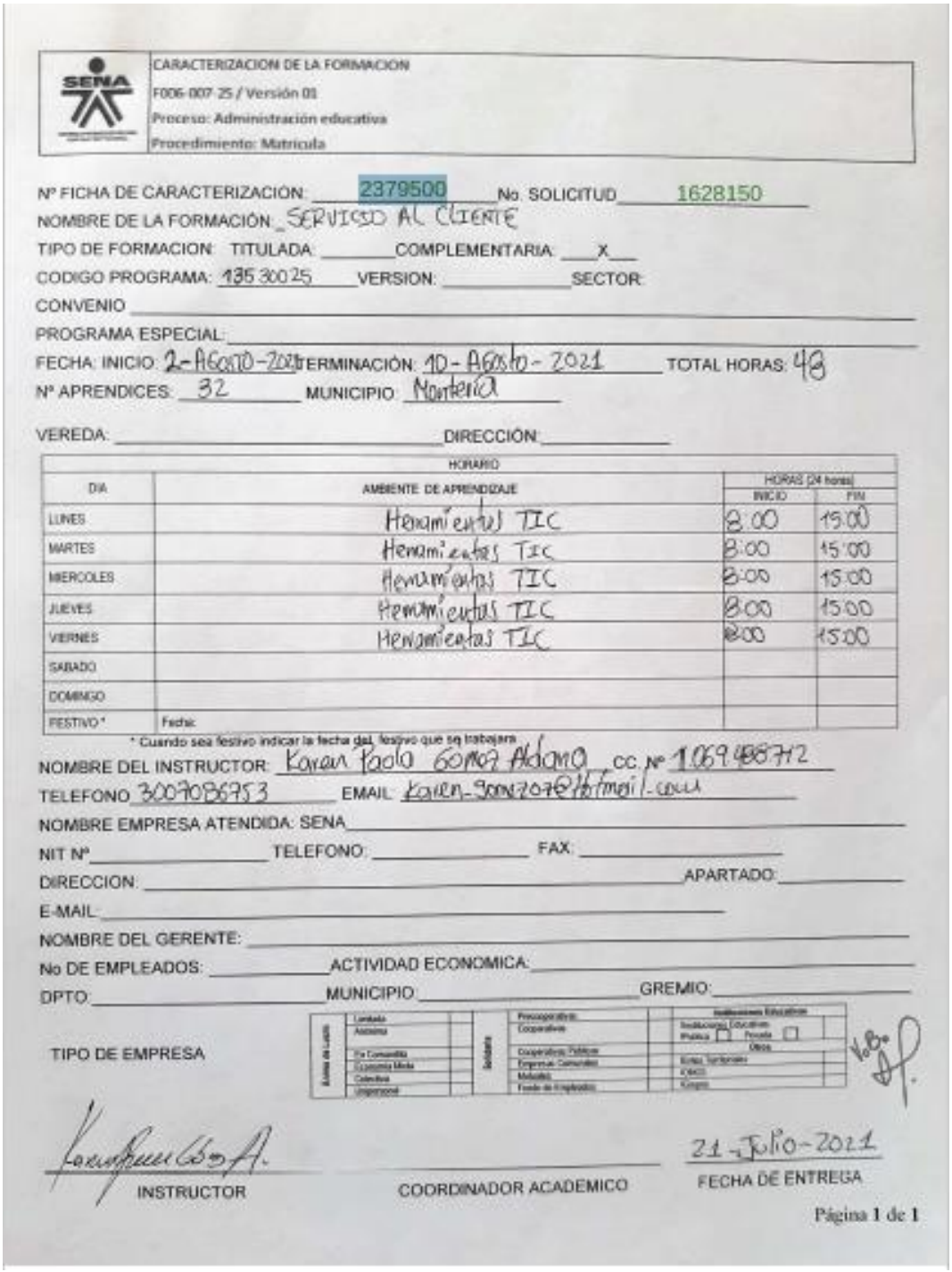
La evidencia que se relaciona a continuación corresponde a la obligación contractual 7. Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación:

Se realizó proceso de verificación en Plataforma Vivanto:

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO							
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR							
PROGRAMA VICTIMAS 2021							
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	KAREN PAOLA GÓMEZ ALDANA						
DOCUMENTO	1069488712	CELULAR	3007086753				
NOMBRE DEL CURSO	SERVICIO AL CLIENTE						
MUNICIPIO	MONTERIA	CORREGIMIENTO				VEREDA	

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	LUGAR DE EXPEDICION	VIVANTO
1	JORGE ALEXANDER GÓMEZ ESPINOSA	CC	1192815709	3135605985	14/08/2000	MONTERIA	
2	ANA CECILIA ORTEGA GUERRA	CC	1067954206	3043902898	5/03/1997	MONTERIA	
3	CINDY PAOLA GARCES GONZÁLEZ	TI	1067866214	3127312741	7/11/2006	BOGOTÁ	x
4	FÁTIMA MARIA LOPEZ MONZON	CC	1003070367	3114090569	25/04/2003	MONTERÍA	
5	GISSELA PATRICIA PADILLA VEGA	CC	1067965536	3234749874	24/04/1999	MONTERÍA	
6	KAREN LORENA GONZÁLEZ GALARCIO	CC	26203930	3145594482	16/11/1981	MONTERIA	x
7	LUZ KARINA VASQUEZ SANCHEZ	CC	1192779366	3228664886	31/08/1999	MONTERÍA	
8	ORLEDYS PAOLA VELASQUEZ COGOLLO	CC	1051449689	3115473102	28/04/1996	TURBANA/BOLIVAR	
9	WENDY VANESSA AVILA SALGADO	CC	1067867586	3126696916	7/01/2003	MONTERÍA	
10	YINA SADETH PATERNINA VERTEL	CC	1067963856	3113443414	17/02/1997	MONTERIA	
11	ISLEN JULIANA AVILA GALARAGA	CC	1067960513	3046168916	6/06/1998	MONTERIA	x
12	KAREN SOFIA SALGADO CONTRERAS	TI	1062433214	3117346695	31/08/2004	MONTERÍA	x
13	INDIRA MARCELA SOLERA ACOSTA	CC	1067894812	3137425168	4/07/1988	MONTERÍA	
14	MARIA CECILIA CACERES VELASQUEZ	CC	50888308	3145467581	29/05/1972	TIERRALTA	x
15	VALERIA ANDREA DÍAZ MORELO	CC	1002999956	3148490546	23/02/2000	MONTERÍA	x
16	KAREN ISABEL PRADO MUÑOZ	TI	1003125846	3133868466	18/09/2003	CARTAGENA	
17	ROYBER DE JESÚS OVIEDO VASQUEZ	TI	1062957390	3134406366	17/12/2003	MONTERÍA	
18	MAYRA MARCELA CENTENO GALE	TI	1038437231	3116150082	22/11/2004	MONTERÍA	x
19	ANA ISABEL ARRIETA RESTÁN	TI	1138074993	3224536775	27/09/2005	MONTERÍA	x
20	JUAN ANDRÉS PORTILLO VERGARA	CC	1062434184	3207856091	18/02/2001	MONTERÍA	x
21	BIBIANA PAOLA HOYOS PEINADO	CC	1067836442	3024471221	30/08/1985	MONTERÍA	
22	MARIA CAMILA LOPEZ SANCHEZ	TI	1062426873	3217063434	30/04/2004	MONTERÍA	x
23	LINA LUZ MONTIEL RIVERA	TI	1068137386	3004135800	4/06/2006	SAHAGÚN	x
24	LENIS YANETH RAMOS RIVERA	CC	1069482158	3244372618	24/02/1995	SAHAGÚN	x
25	ANA LIDIS RAMOS RIVERA	CC	1069482156	3104997861	11/02/1992	SAHAGÚN	x
26	LAURA STEFANI RAMOS RIVERA	CC	1069482159	3205904350	18/06/1997	SAHAGÚN	x
27	JESSICA DEL ROSARIO ARRIETA PACHECO	CC	1235241372	3057518796	17/05/1983	MARACAIBO	
28	MARIA ALEJANDRA SIERRA BONET	CC	1067929684	3023615663	16/12/1993	MONTERÍA	x
29	SIRLY JOHANA FRANCO DE LA VEGA	TI	1071428025	3208021106	5/12/2003	TIERRALTA	x
30	JOSÉ LUIS ALARCÓN PACHECO	CC	1064997929	3235307421	7/04/1992	CERETÉ	x
31	BEATRIZ ESTHER GONZÁLEZ OSPINO	CC	1003434109	31277582990	11/08/2001	MONTERÍA	x
32	JOSÉ DAVID CEBALLOS SEVILLA	TI	1068416046	3136840176	18/11/2003	MONTERÍA	x
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
TOTAL							19

Se creó Ficha de Matrícula N.**2379500 Servicio al Cliente(Montería)**, en la modalidad no presencial con ayuda de herramientas TIC:



CARACTERIZACION DE LA FORMACION
F006-007-25 / Versión 01
Proceso: Administración educativa
Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 2379500 No. SOLICITUD 1628150
NOMBRE DE LA FORMACIÓN: SERVICIO AL CLIENTE
TIPO DE FORMACION: TITULADA: ____ COMPLEMENTARIA: ___X___
CODIGO PROGRAMA: 135 30025 VERSION: ____ SECTOR:
CONVENIO ____
PROGRAMA ESPECIAL: ____
FECHA: INICIO: 2-AGOSTO-2021 TERMINACIÓN: 10-Agosto-2021 TOTAL HORAS: 48
Nº APRENDICES: 32 MUNICIPIO: Montería
VEREDA: ____ DIRECCIÓN: ____

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	Herramientas TIC	8:00	15:00
MARTES	Herramientas TIC	8:00	15:00
MIERCOLES	Herramientas TIC	8:00	15:00
JUEVES	Herramientas TIC	8:00	15:00
VIERNES	Herramientas TIC	8:00	15:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

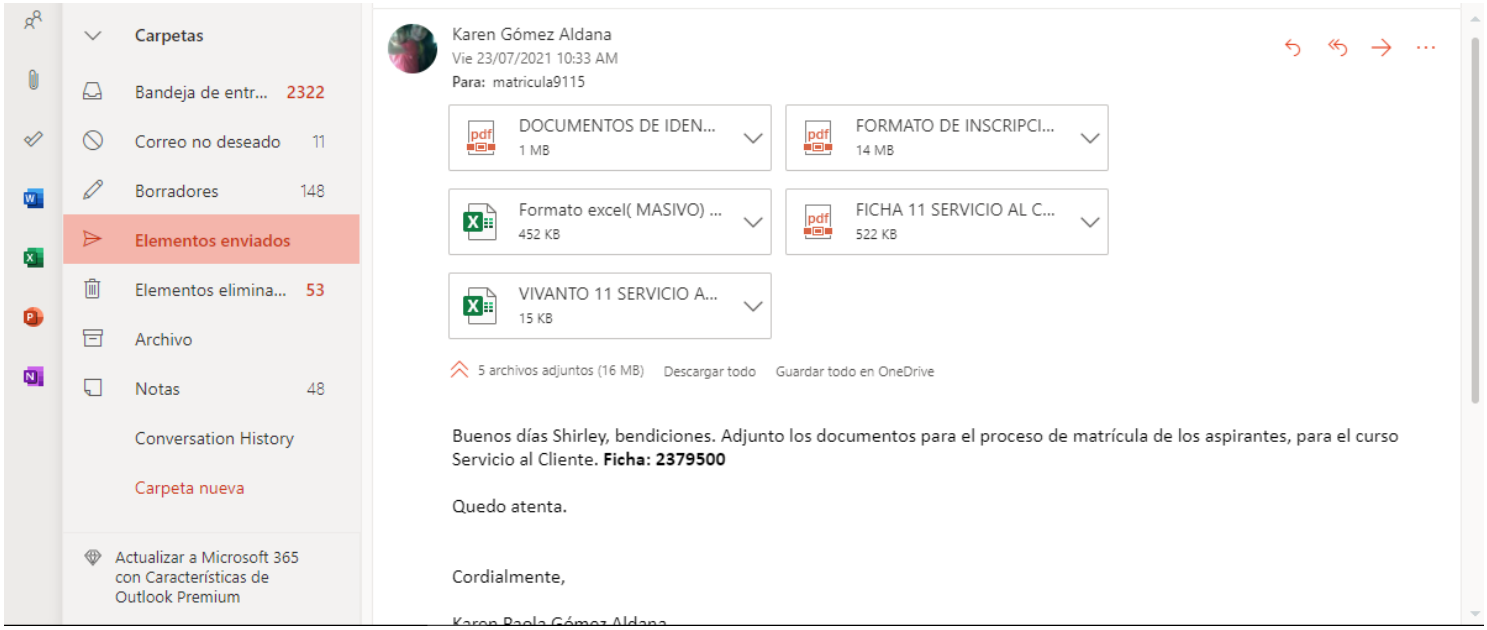
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Karen Paola Gomez Adamo CC Nº 1069488712
TELEFONO 3007086753 EMAIL: karen-gomez07@hotmail.com
NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: SENA
NIT Nº ____ TELEFONO: ____ FAX: ____
DIRECCION: ____ APARTADO: ____
E-MAIL: ____
NOMBRE DEL GERENTE: ____
No DE EMPLEADOS: ____ ACTIVIDAD ECONOMICA: ____
DPTO: ____ MUNICIPIO: ____ GREMIO: ____

TIPO DE EMPRESA

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 21-Julio-2021 FECHA DE ENTREGA

Página 1 de 1

Se realizó proceso de gestión de matrícula del curso Servicio al Cliente(Montería) **ficha: 2379500:**



Se recibió correo por Gestión de Centro, en el cual enviaron listado del **reporte de Preinscritos:**



Listado de aspirantes preinscritos de la **ficha: 2379500** Servicio al Cliente(Montería):

Reporte de Inscripciones

Código Ficha	2379500
Programa de Formación	SERVICIO AL CLIENTE

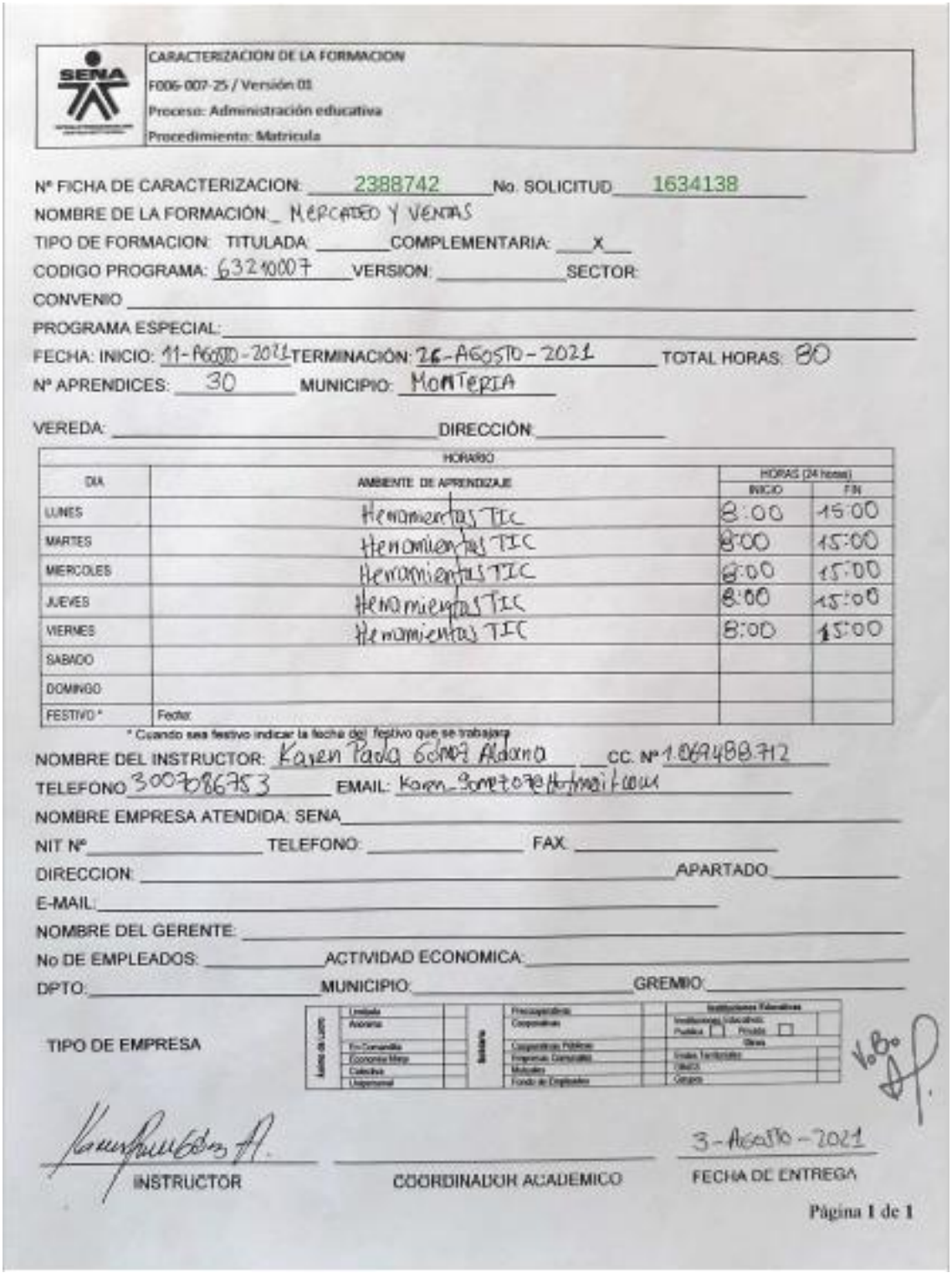
Identificación	Nombre	Estado
CC - 1067954206	ANA CECILIA ORTEGA GUERRA	Preinscrito
TI - 1138074993	ANA ISABEL ARRIETA RESTAN	Preinscrito
CC - 1069482156	ANA LIDIS RAMOS RIVERA	Preinscrito
CC - 1003434109	BEATRIZ ESTHER GONZALEZ OSPINO	Preinscrito
CC - 1067836442	BIBIANA PAOLA HOYOS PEINADO	Preinscrito
TI - 1067866214	CINDY PAOLA GARCES GONZÁLEZ	Preinscrito
CC - 1003070367	FATIMA MARIA LOPEZ MONZON	Preinscrito
CC - 1067965536	GISELA PADILLA VEGA	Preinscrito
CC - 1067894812	INDIRA MARCELA SOLERA ACOSTA	Preinscrito
CC - 1067960513	ISLEN JULIANA AVILA GALARAGA	Preinscrito
CC - 1235241372	JESSICA DEL ROSARIO ARRIETA PACHECO	Preinscrito
CC - 1192815709	JORGE ALEXANDER GÓMEZ ESPINOSA	Preinscrito
TI - 1068416046	JOSE DAVID CEBALLOS SEVILLA	Preinscrito
CC - 1064997929	JOSE LUIS ALARCON PACHECO	Preinscrito
CC - 1062434184	JUAN ANDRES PORTILLO VERGARA	Preinscrito
TI - 1003125846	KAREN ISABEL PRADO MUÑOZ	Preinscrito
CC - 26203930	KAREN LORENA GONZALEZ GALARCIO	Preinscrito
TI - 1062433214	KAREN SOFIA SALGADO CONTRERAS	Preinscrito
CC - 1069482159	LAURA STEFANI RAMOS RIVERA	Preinscrito
CC - 1069482158	LENIS YANETH RAMOS RIVERA	Preinscrito
TI - 1068137386	LINA LUZ MONTIEL RIVERA	Preinscrito
CC - 1192779366	LUZ KARINA VASQUEZ SANCHEZ	Preinscrito
CC - 1067929684	MARIA ALEJANDRA SIERRA BONETT	Preinscrito
TI - 1062426873	MARIA CAMILA LOPEZ SANCHEZ	Preinscrito
CC - 50888308	MARIA CECILIA CACERES VELASQUEZ	Preinscrito
TI - 1038437231	MAYRA MARCELA CENTENO GALE	Preinscrito
CC - 1051449689	ORLEDYS PAOLA VELASQUEZ COGOLLO	Preinscrito
TI - 1062957390	ROYBER DE JESUS OVIEDO VASQUEZ	Preinscrito
TI - 1071428025	SIRLY JOHANA FRANCO DE LA VEGA	Preinscrito
CC - 1002999956	VALERIA ANDREA DIAZ MORELO	Preinscrito
CC - 1067867586	WENDY VANESSA AVILA SALGADO	Preinscrito
CC - 1067963856	YINA SADETH PATERNINA VERTEL	Preinscrito

Se realizó proceso de verificación en Plataforma Vivanto:

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO					
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR					
PROGRAMA VICTIMAS 2021					
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	KAREN PAOLA GÓMEZ ALDANA				
DOCUMENTO	1069488712	CELULAR	3007086753		
NOMBRE DEL CURSO	MERCADEO Y VENTAS				
MUNICIPIO	MONTERIA	CORREGIMIENTO		VEREDA	

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	LUGAR DE EXPEDICION	VIVANTO
1	ANDREA DE DIOS GANOT BUELVAS	CC	1003404100	3132507718	14/01/1999	MONTERÍA	
2	DANA PAOLA GARCES RIVAS	CC	1233339752	3177663870	19/03/1997	MONTERÍA	
3	DANIELLA ROSA SEVILLA SALAZAR	CC	1067963626	3205915050	1/01/1999	MONTERÍA	
4	GINA PAOLA CUADRADO GALVÁN	CC	1067955330	3116550403	28/06/1997	MONTERÍA	
5	KALET MANUEL MEZA JARAMILLO	TI	1133797529	3127121366	6/07/2005	MONTERÍA	
6	LUISA FERNANDA BELTRÁN MORALES	CC	1067870114	3137917350	8/10/2001	MONTERÍA	
7	MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL	CC	1067909722	3207118854	6/03/1992	MONTERÍA	
8	JULIANA ANDREA TAPIAS TRIANA	TI	1062959724	3104920112	13/09/2004	MONTERÍA	
9	DORIS MELISSA NAVARRO ARROYO	CC	1007682697	3106264556	11/11/1999	MONTERÍA	X
10	PAULA ANDREA FUENTES VERGARA	TI	1003004160	3113287640	13/07/2003	MONTERÍA	X
11	YULIS FERNANDA TUIRAN ROMERO	CC	1063362040	3126379799	21/02/1992	PUERTO LIBERTADOR	
12	SANTIAGO DAVID AGAMEZ MEZA	CC	1067918903	3218061098	16/08/1992	MONTERÍA	
13	JOSÉ JOAQUÍN PEREZ MACEA	CC	1063648353	3136116779	13/03/2002	MONTERÍA	X
14	DANY LUZ MORALES FERNÁNDEZ	CC	1003594359	3137095307	30/11/1993	MONTERÍA	X
15	FARLEY MARTÍNEZ ACOSTA	TI	1064311749	3137425168	25/11/2006	PUERTO ESCONDIDO	
16	ANDREA GALLO JULIO	CC	1067965057	3218377198	25/01/1999	MONTERÍA	
17	ROSA MARÍA MUÑOZ AVILA	CC	1003395863	3226078042	1/05/2002	APARTADÓ	X
18	DANIELA ISABEL ÁLVAREZ BAZA	CC	1003403061	3233876786	21/04/1998	MONTERÍA	
19	SINDY YURLEY SEGURA FLOREZ	CC	1007765978	3235990288	28/11/1999	MONTERÍA	
20	KAREN ISABEL PRADO MUÑOZ	TI	1003125846	3147040864	18/09/2003	CARTAGENA	
21	ESTELA PATRICIA CÓRDOBA SOTO	TI	1068416846	3148095865	9/09/2004	MONTERÍA	
22	VANESSA PAOLA ALMANZA ARIZA	CC	1069470064	3104765662	14/06/1986	SAHAGÚN	
23	ELIANA PAOLA CORONADO PEREZ	CC	1003409416	3145678970	20/04/1989	SAHAGÚN	
24	CARLOS MIGUEL PEREZ MONTALVO	CC	11078232	3156097856	18/10/1981	CHIMÁ	
25	EDWIN PARRA MIELES	TI	1069465155	3222231177	14/02/2002	SAHAGÚN	X
26	JOEL MATEO OROZCO VEGA	TI	1085104108	3012150155	2/06/2003	SAHAGÚN	X
27	VICTOR ELIAS OLIVERO HEREDIA	TI	1063788491	3142521216	22/10/2006	PUERTO LIBERTADOR	X
28	MARIA CAMILA JAIMES BARBOSA	TI	1091974738	3113098569	1/08/2006	MEDELLÍN	X
29	LICETH PAOLA CALDAS IZQUIERDO	TI	1045426768	3217346901	4/01/2006	TARAZÁ	X
30	JOSÉ MANUEL BOHORQUEZ GUTIERREZ	TI	1096801593	3178342830	4/08/2005	SAHAGÚN	X
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
TOTAL							11

Se creó Ficha de Matrícula N. **2388732 Mercadeo y Ventas(Montería)**, en la modalidad no presencial con ayuda de herramientas TIC:



CARACTERIZACION DE LA FORMACION
F006-007-25 / Versión 01
Proceso: Administración educativa
Procedimiento: Matricula

Nº FICHA DE CARACTERIZACION: 2388742 No. SOLICITUD 1634138
NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS
TIPO DE FORMACION: TITULADA _____ COMPLEMENTARIA: X
CODIGO PROGRAMA: 63210007 VERSION: _____ SECTOR:
CONVENIO: _____
PROGRAMA ESPECIAL: _____
FECHA: INICIO: 11-AGOSTO-2021 TERMINACIÓN: 26-AGOSTO-2021 TOTAL HORAS: 80
Nº APRENDICES: 30 MUNICIPIO: MONTERIA
VEREDA: _____ DIRECCIÓN: _____

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	Herramientas TIC	8:00	15:00
MARTES	Herramientas TIC	8:00	15:00
MIERCOLES	Herramientas TIC	8:00	15:00
JUEVES	Herramientas TIC	8:00	15:00
VIERNES	Herramientas TIC	8:00	15:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha:		

* Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

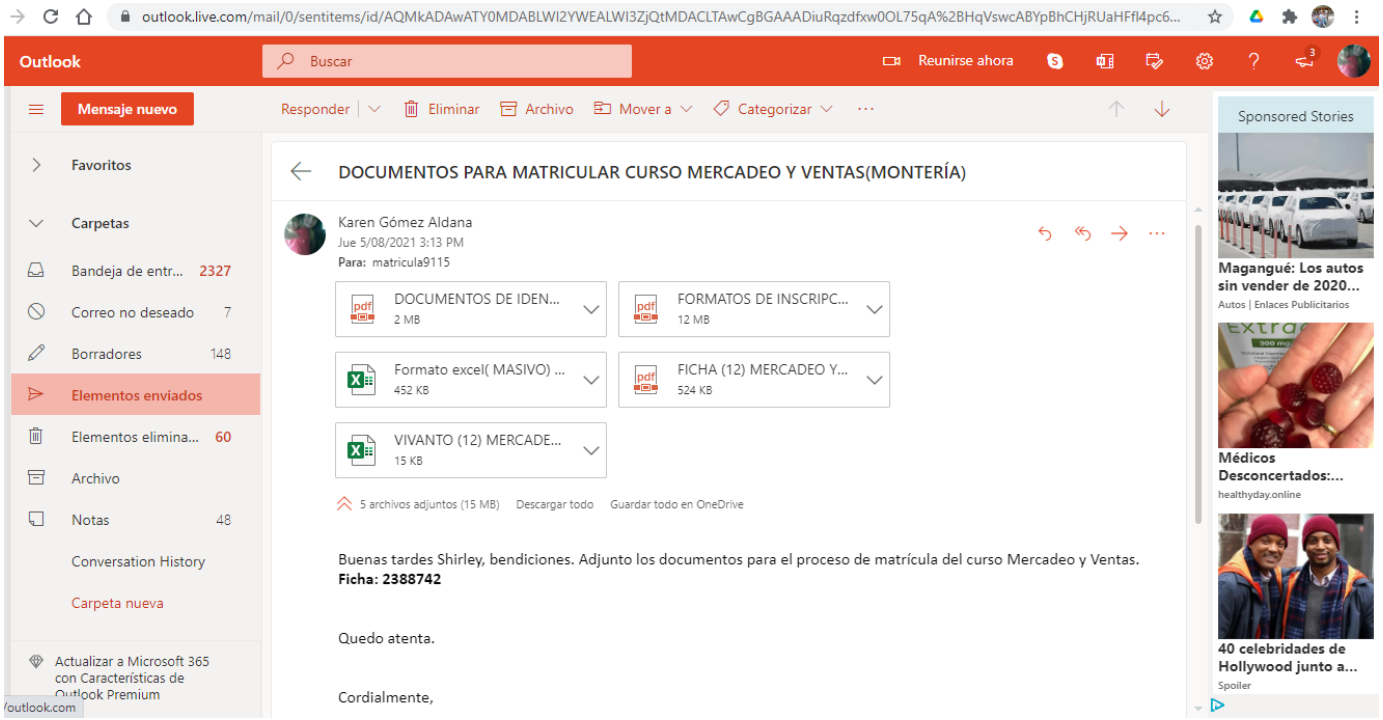
NOMBRE DEL INSTRUCTOR: Karen Paola Gomez Adarno CC. Nº 1.069488.712
TELEFONO 3007086753 EMAIL: karen_gomez07@hotmail.com
NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: SENA
NIT Nº _____ TELEFONO: _____ FAX: _____
DIRECCION: _____ APARTADO: _____
E-MAIL: _____
NOMBRE DEL GERENTE: _____
No DE EMPLEADOS: _____ ACTIVIDAD ECONOMICA: _____
DPTO: _____ MUNICIPIO: _____ GREMIO: _____

TIPO DE EMPRESA

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO 3-AGOSTO-2021 FECHA DE ENTREGA

Página 1 de 1

Se realizó proceso de gestión de matrícula del curso Mercadeo y Ventas (Montería) **ficha: 2388742:**



Se recibió correo por Gestión de Centro, en el cual enviaron listado del **reporte de Preinscritos:**



Listado de aspirantes preinscritos de la **ficha: 2388742** Mercadeo y Ventas(Montería):

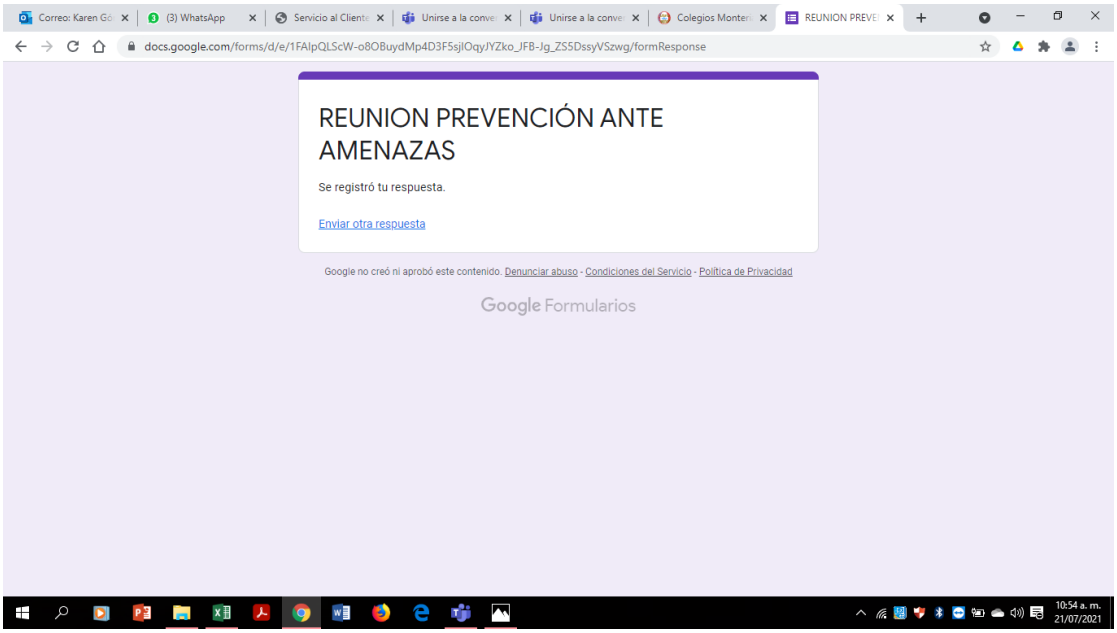
Reporte de Inscripciones

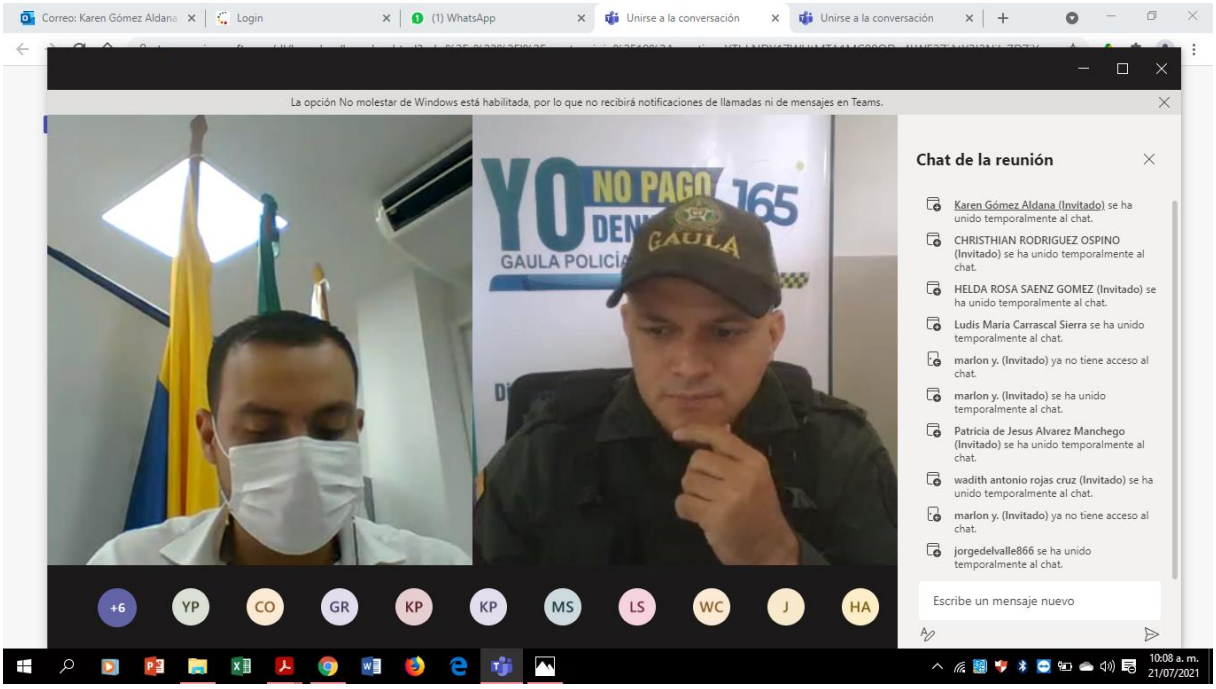
Código Ficha	2388742
Programa de Formación	MERCADEO Y VENTAS

Identificación	Nombre	Estado
CC - 1003404100	ANDREA DE DIOS GANOT BUELVAS	Preinscrito
CC - 1067965057	ANDREA GALLO JULIO	Preinscrito
CC - 11078232	CARLOS MIGUEL PEREZ MONTALVO	Preinscrito
CC - 1233339752	DANA PAOLA GARCES RIVAS	Preinscrito
CC - 1003403061	DANIELA ISABEL ALVAREZ BAZA	Preinscrito
CC - 1003594359	DANY LUZ MORALES FERNANDEZ	Preinscrito
CC - 1007682697	DORIS MELISSA NAVARRO ARROYO	Preinscrito
TI - 1069465155	EDWIN PARRA MIELES	Preinscrito
CC - 1003409416	ELIANA PAOLA CORONADO PEREZ	Preinscrito
TI - 1068416846	ESTELA PATRICIA CORDOBA SOTO	Preinscrito
TI - 1064311749	FARLEY MARTÍNEZ ACOSTA	Preinscrito
CC - 1067955330	GINA PAOLA CUADRADO GALVAN	Preinscrito
TI - 1085104108	JOEL MATEO OROZCO VEGA	Preinscrito
CC - 1063648353	JOSÉ JOAQUÍN PEREZ MACEA	Preinscrito
TI - 1096801593	JOSE MANUEL BOHORQUEZ GUTIERREZ	Preinscrito
TI - 1062959724	JULIANA ANDREA TAPIAS TRIANA	Preinscrito
TI - 1133797529	KALET MANUEL MEZA JARAMILLO	Preinscrito
TI - 1003125846	KAREN ISABEL PRADO MUÑOZ	Preinscrito
TI - 1045426768	LICETH PAOLA CALDAS IZQUIERDO	Preinscrito
CC - 1067870114	LUISA FERNANDA BELTRÁN MORALES	Preinscrito
TI - 1091974738	MARIA CAMILA JAIMES BARBOSA	Preinscrito
CC - 1067909722	MILDRET PAOLA MOLINA CANABAL	Preinscrito
TI - 1003004160	PAULA ANDREA FUENTES VERGARA	Preinscrito
CC - 1003395863	ROSA MARIA MUÑOZ AVILA	Preinscrito
CC - 1067918903	SANTIAGO DAVID AGAMEZ MEZA	Preinscrito
CC - 1007765978	SINDY YURLEY SEGURA FLOREZ	Preinscrito
CC - 1069470064	VANESSA PAOLA ALMANZA ARIZA	Preinscrito
TI - 1063788491	VICTOR ELIAS OLIVERO HEREDIA	Preinscrito
CC - 1063362040	YULIS FERNANDA TUIRAN ROMERO	Preinscrito

La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la oblicación contractual: 10. Atender los requerimientos del supervisor del contrato:

Se participó en la capacitación: Manejo del Riesgo Público-Prevención ante amenazas, programada por Teams:

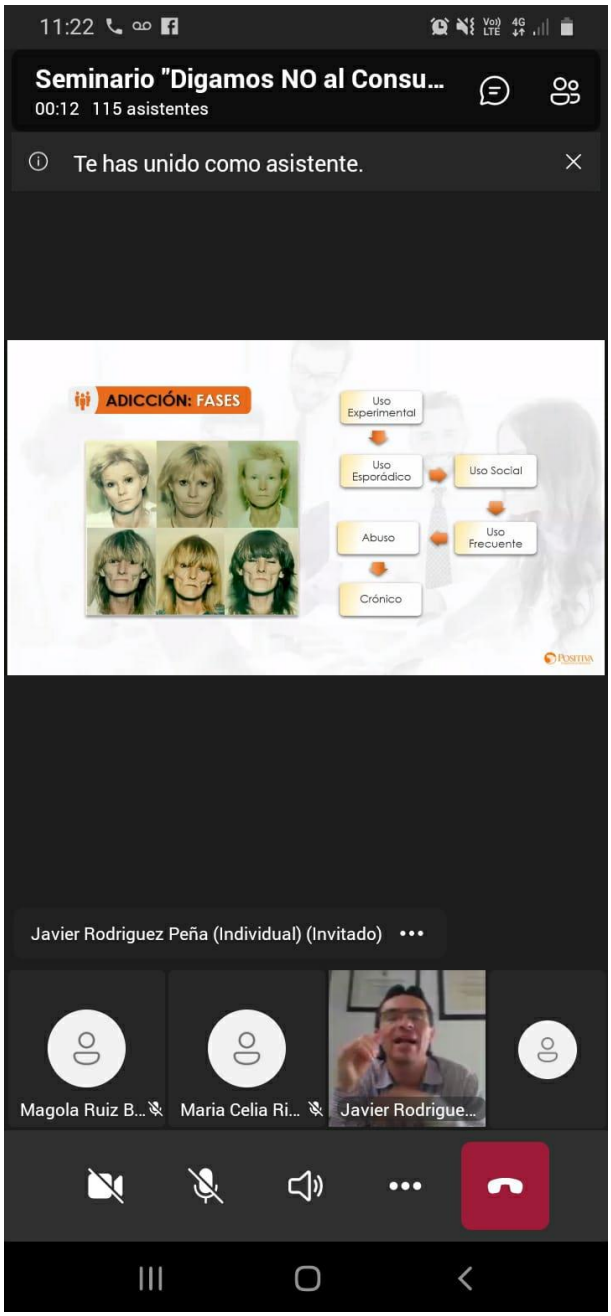




Se participó en curso Virtual: Integridad, transparencia y lucha contra la corrupción(certificado):

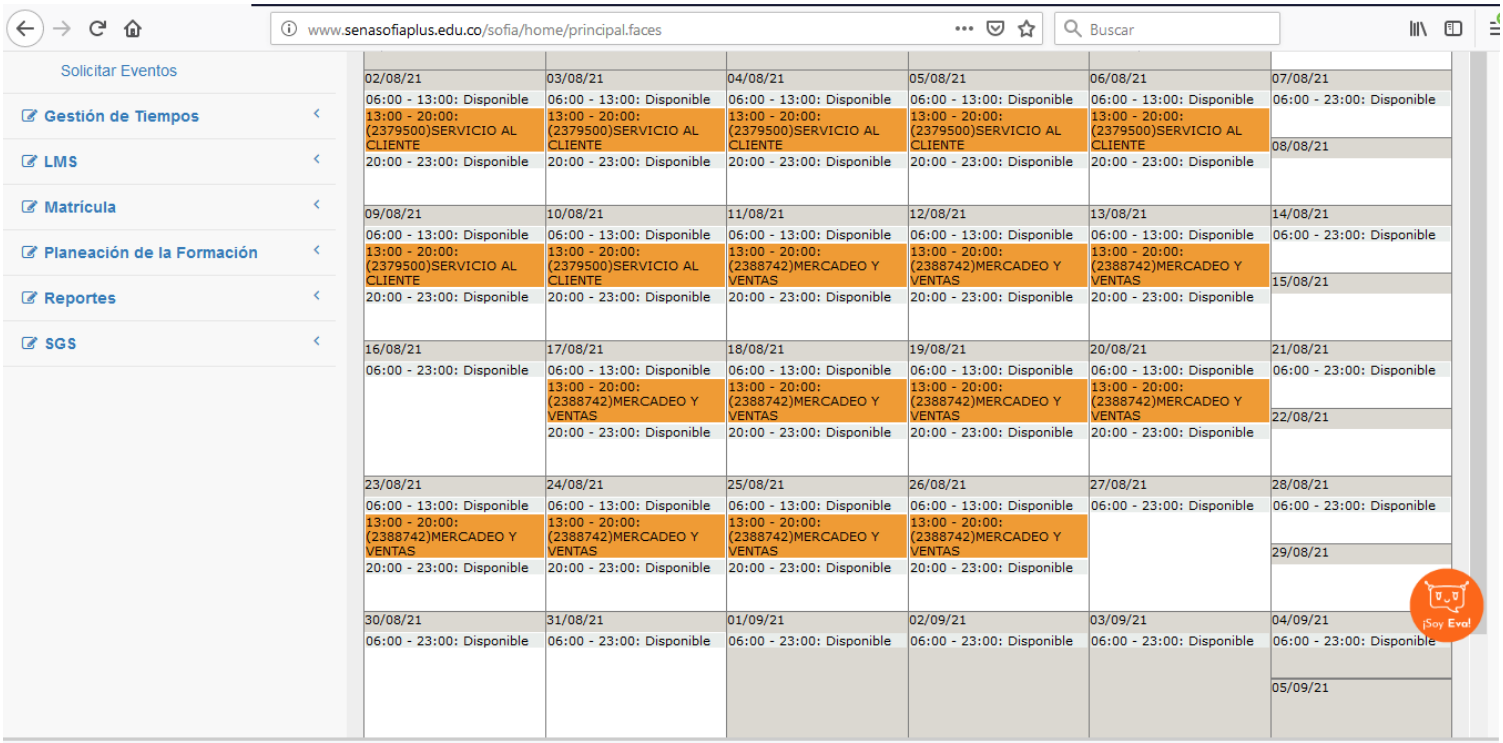


Se participó en el Seminario Digamos NO al consumo de Sustancias Psicoactivas:



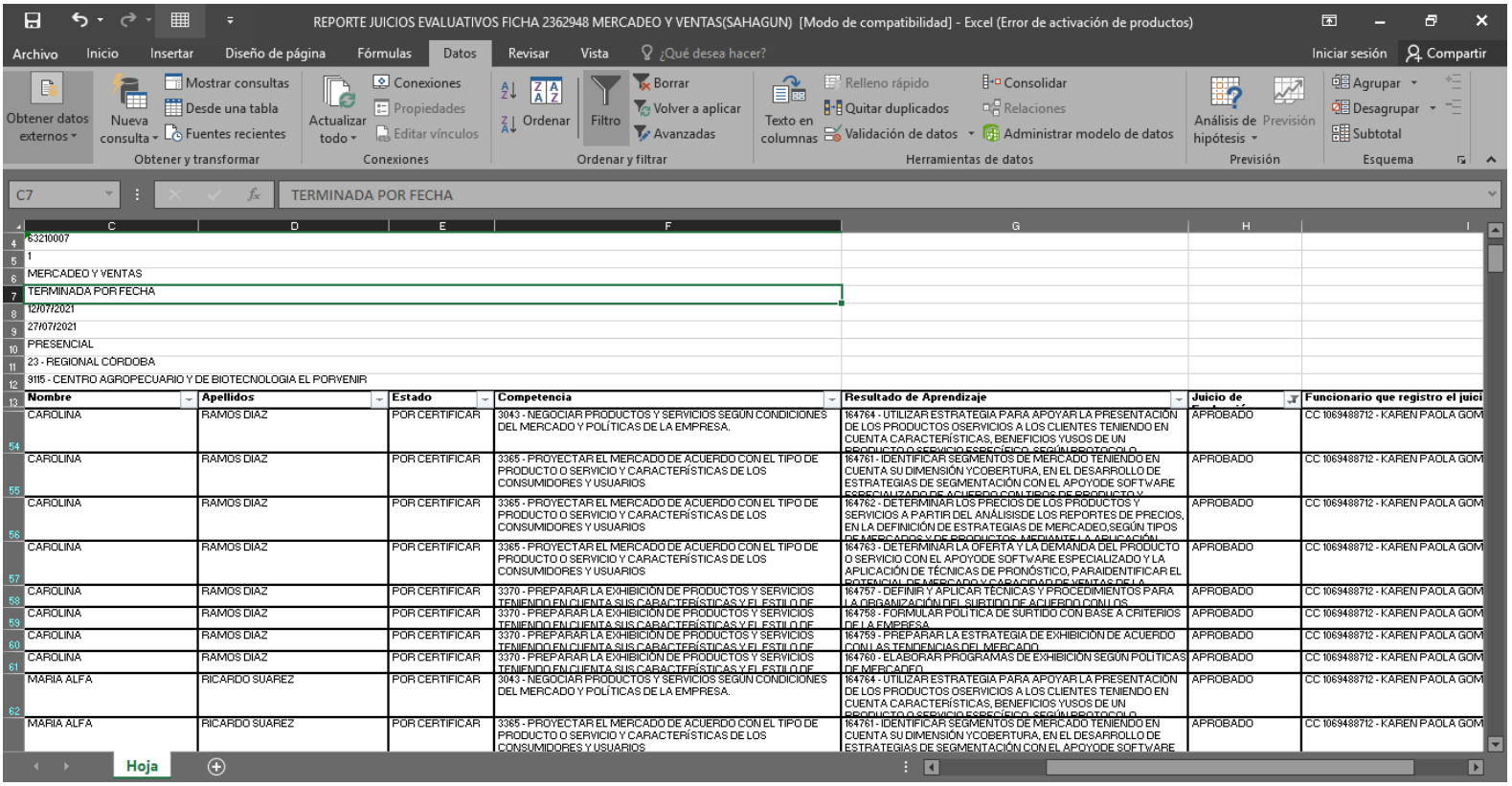
La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la oblicacion contractual 13: Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa(cronograma del instructor)

Durante el periodo se ejecutaron las horas correspondientes al mes de Agosto:



La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la oblicacion contractual 16: Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje:

Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de la **ficha 2362948** Mercadeo y Ventas(Sahagún) Pantallazo:

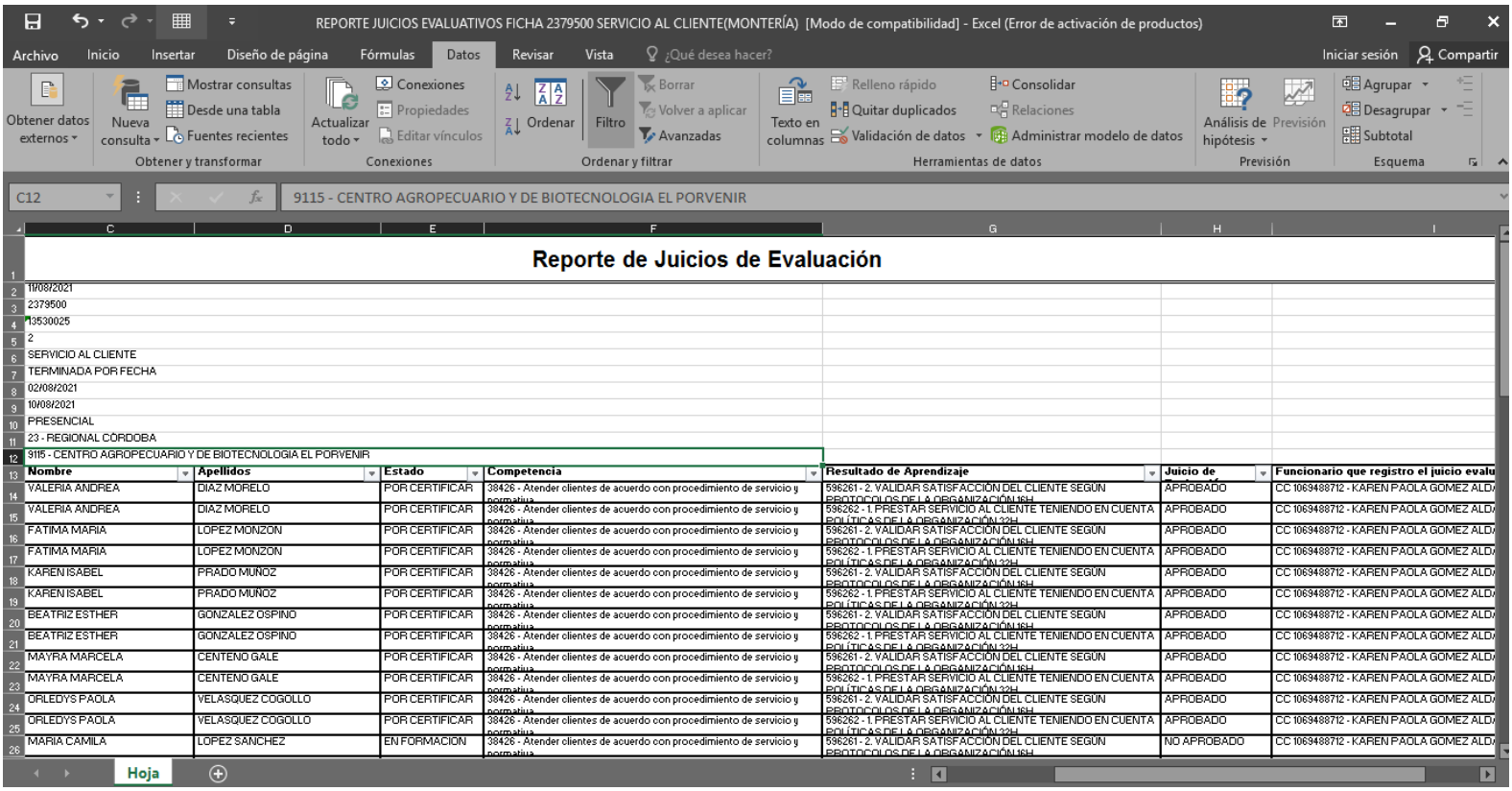


REPORTE JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2362948 MERCADEO Y VENTAS(SAHAGUN) [Modo de compatibilidad] - Excel (Error de activación de productos)

C7: TERMINADA POR FECHA

	C	D	E	F	G	H	I
4	63210007						
5	1						
6	MERCADEO Y VENTAS						
7	TERMINADA POR FECHA						
8	12/07/2021						
9	27/07/2021						
10	PRESENCIAL						
11	23 - REGIONAL CÓRDOBA						
12	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR						
13	**Nombre**	**Apellidos**	**Estado**	**Competencia**	**Resultado de Aprendizaje**	**Juicio de**	**Funcionario que registro el juici**
54	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
55	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
56	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
57	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CARACTERÍSTICAS DE VENTAS DE LA	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
58	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
59	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
60	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
61	CAROLINA	RAMOS DIAZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLITICAS DE MERCADEO	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
62	MARIA ALFA	RICARDO SUAREZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM
	MARIA ALFA	RICARDO SUAREZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOM

Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de la **ficha 2379500** Servicio al Cliente(Montería) Pantallazo:



REPORTE JUICIOS EVALUATIVOS FICHA 2379500 SERVICIO AL CLIENTE(MONTERÍA) [Modo de compatibilidad] - Excel (Error de activación de productos)

C12: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

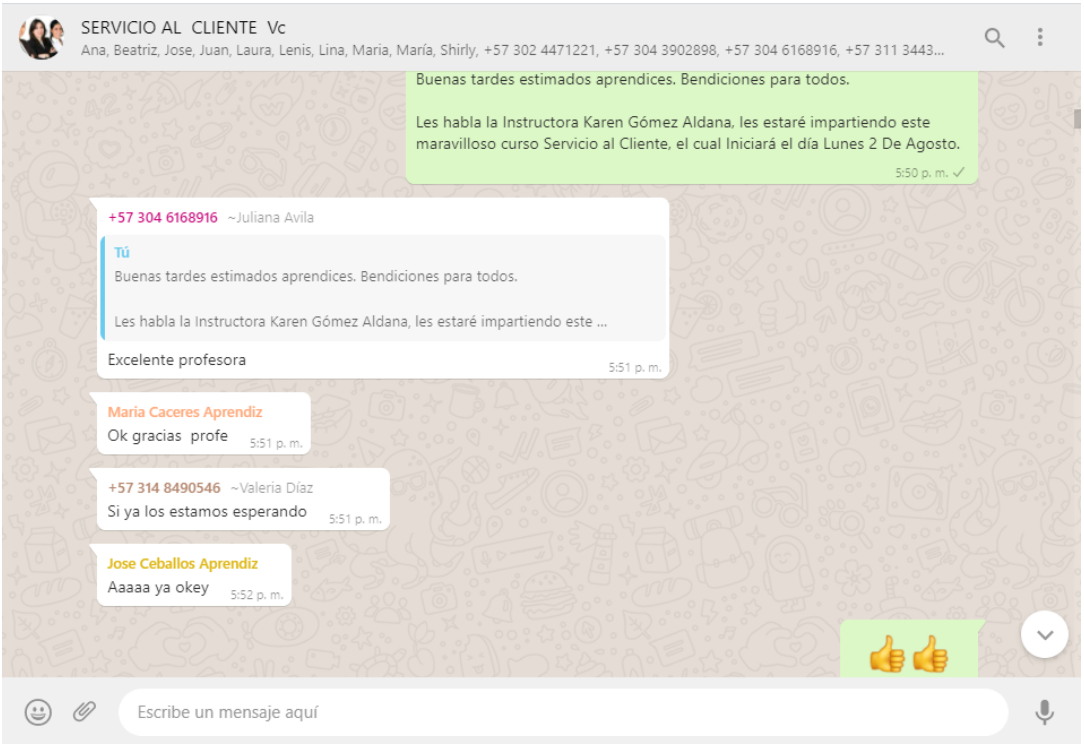
Reporte de Juicios de Evaluación

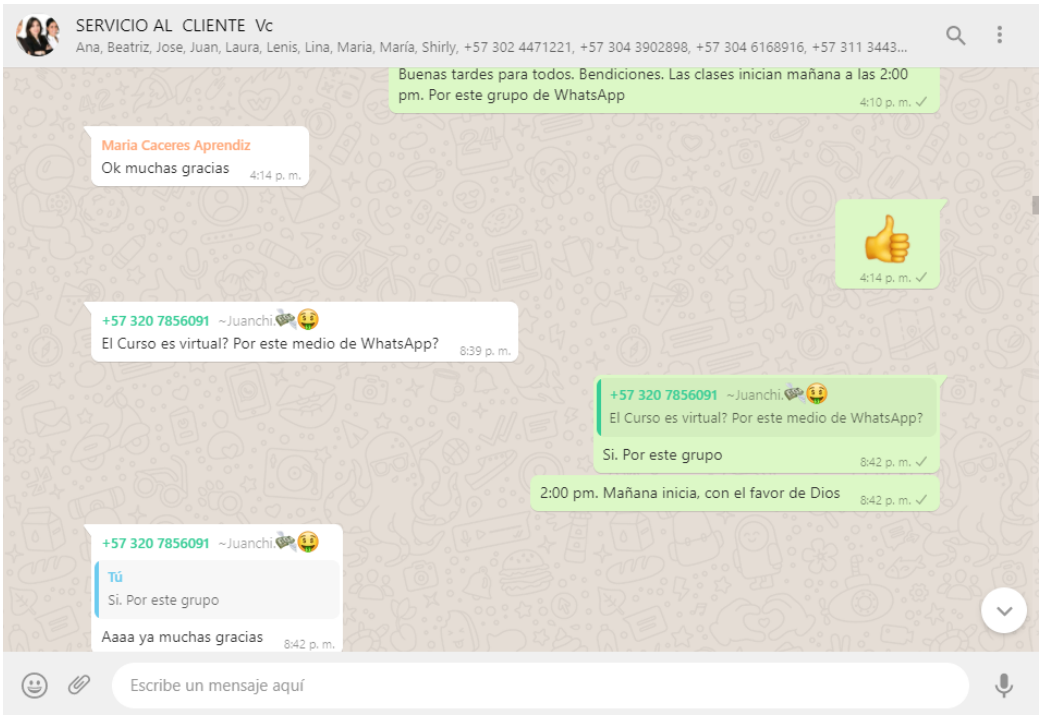
	11/08/2021
	2379500
	13530025
	2
	SERVICIO AL CLIENTE
	TERMINADA POR FECHA
	02/08/2021
	10/08/2021
	PRESENCIAL
	23 - REGIONAL CORDOBA
	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de	Funcionario que registro el juicio evalu
VALERIA ANDREA	DIAZ MORELO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
VALERIA ANDREA	DIAZ MORELO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
FATIMA MARIA	LOPEZ MONZON	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
FATIMA MARIA	LOPEZ MONZON	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
KAREN ISABEL	PRADO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
KAREN ISABEL	PRADO MUÑOZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
BEATRIZ ESTHER	GONZALEZ OSPINO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
BEATRIZ ESTHER	GONZALEZ OSPINO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
MAYRA MARCELA	CENTENO GALE	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
MAYRA MARCELA	CENTENO GALE	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
ORLEDYS PAOLA	VELASQUEZ COGOLLO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
ORLEDYS PAOLA	VELASQUEZ COGOLLO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H	APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA
MARIA CAMILA	LOPEZ SANCHEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H	NO APROBADO	CC 1069488712 - KAREN PAOLA GOMEZ ALDA

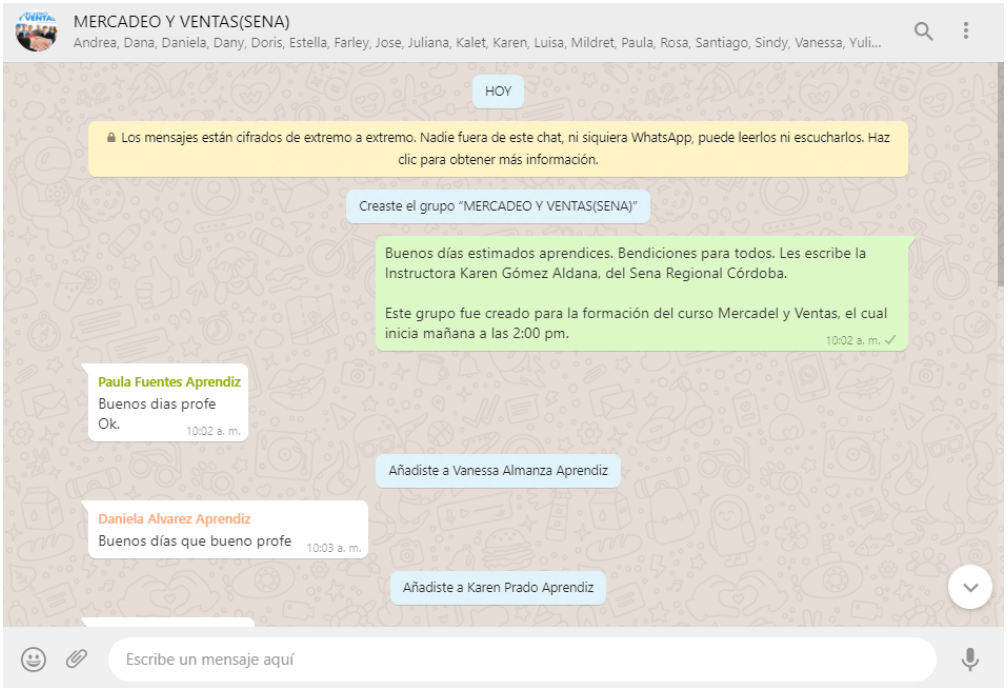
La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la oblicación contractual 20: Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación:

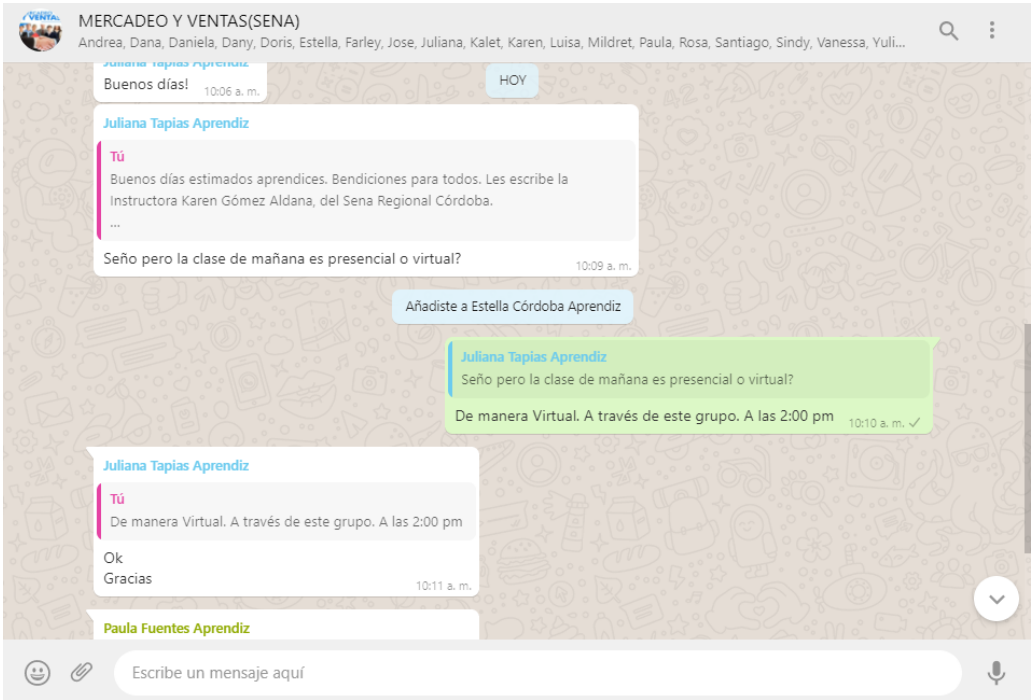
Se creó grupo de WhatsApp, para interactuar con los aprendices del curso de **Servicio al Cliente ficha: 2379500 (Montería):**





Se creó grupo de WhatsApp, para interactuar con los aprendices del curso Mercadeo y Ventas**:** **2388742 (Montería)**:





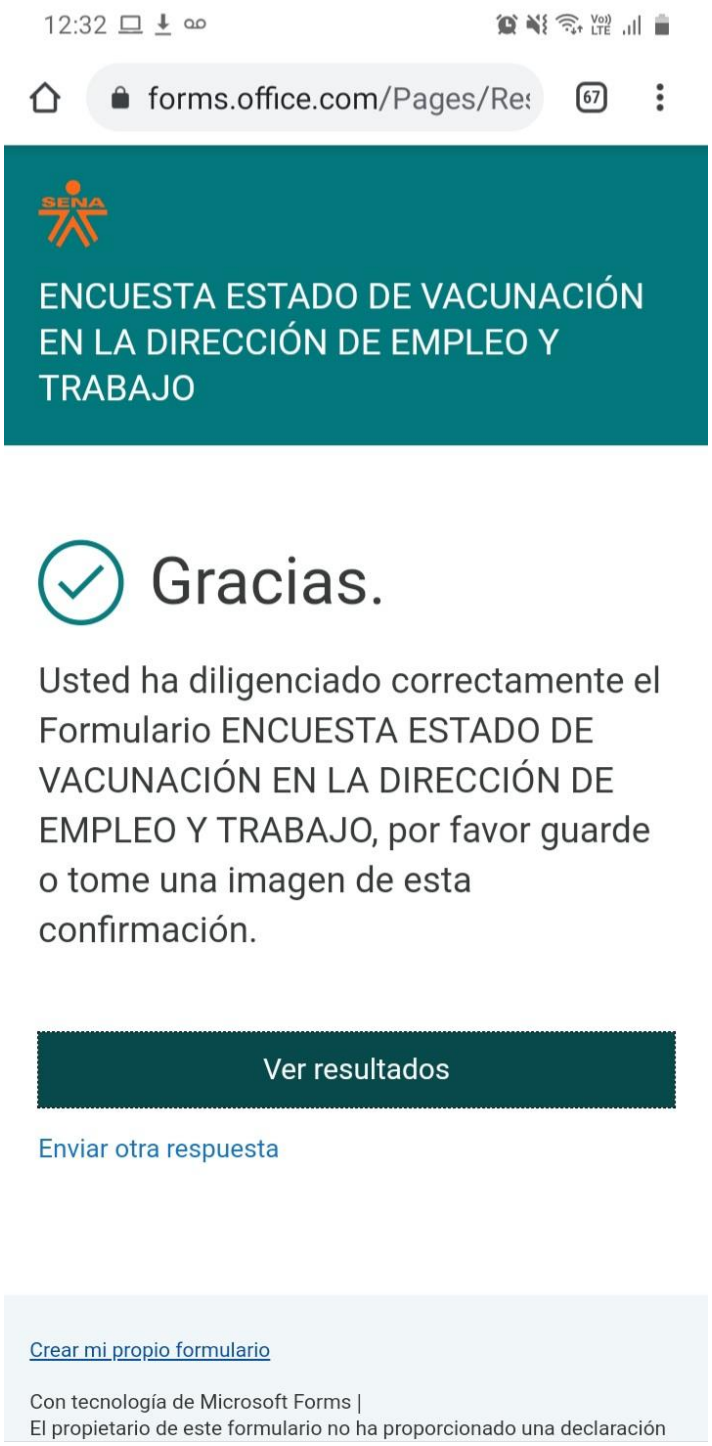
La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la oblicación contractual 21: El contratista debe cumplir con las normas del sistema general de riesgos laborales.

Se cumplió con las normas del sistema general de riesgos laborales, acatando todas las consideraciones ante riesgos de contagio por COVID-19, por tal motivo las formaciones fueron impartidas de manera no presencial a través del uso de herramientas tecnológicas Tic, por tal motivo se atendió autoreporte de condiciones de Salud Sena 2021. Se realizó encuesta de estado de vacunación en la dirección de empleo y trabajo:

Se atendió autoreporte de condiciones de Salud Sena 2021(pantallazo):



Se realizó encuesta de estado de vacunación en la dirección de empleo y trabajo:



Se realizó encuesta de actualización para el retorno a la presencialidad con alternancia:

