PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, Julio de 2021

Señor (a)
Jorge Enrique Hernandez Guerra
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2529642**
Coordinador Académico
Centro Agropecuario y de Biotecnologia el porvenir
Monteria

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Julio del año 2021

Referencia: No **CO1.PCCNTR.2529642** del año 2021

KELLYS JOHANNA URANGO PACHECO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 35.116.932 de Ceretè, 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: Se fija como valor total del contrato la suma de VEINTIDOS MILLONES CUATROSCIENTOS CUARENTA MIL PESOS M/CTE. ($ 22.440.000), esta suma será pagada por el sena de la siguiente manera; a) (1) pago por el mes de Mayo por valor de SETECIENTO SETENTA MIL PESOS M/CTE ($ 770.000) b) Seis pagos iguales por los meses de de Junio a Noviembre por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS M/CTE. ($ 3.300.000) y un ultimo pago correspondiente al mes de diciembre de UN MILLON OCHOCIENTOS SETENTA MIL PESOS M/CTE ($ 1.870.000)

Plazo: Será hasta el 17 de Diciembre de 2021.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES PARA IMPARTIR FORMACION INTEGRAL PRESENCIAL EN EL PROGRAMA OFERTA REGULAR DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CORDOBA.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Impartir formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, 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 impartio acciones de formación, interactuando asi con los aprendices y brindandoles acompañamiento en los procesos de formación profesional integral; en los programas de: **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de montería, de manera presencial** Competencia: Impulsar las ventas en el punto de venta de acuerdo con las estrategias y políticas de la empresa Resultado de Aprendizaje: Organizar las acciones de exhibición y merchandising de productos en los puntos de venta según línea. Hacer seguimiento a los clientes con base en los acuerdos comerciales y el plan de servicio al cliente. Resultado de Aprendizaje: Controlar el comportamiento de la cartera de los clientes con relación a las venta. **Comercializacion de alimentos Con números de ficha:2203085, Municipio de Chinu, de manera virtual** Competencia: interactuar con los clientes de acuerdo con políticas y estrategias de servicio de la compañía.	Pantallazos de las claves virtuales interactuando con los aprendices por Meet adjuntados en el informe mes de julio y evidencias fotográficas, además de los listados de asistencia. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf

		Resultado de Aprendizaje: resolver situaciones, inquietudesy solicitudes de servicio con base en las necesidades. **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas.** Competencia: Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa de procesos. Resultado de aprendizaje: atender los requerimientos del cliente de acuerdo a las políticas de la empresa.	
2	Ejecutar la formación profesional integral para el desarrollo de los programas en todo el departamento de Córdoba.	Se ejecuto la formación profesional en los diferentes municipio asignados, **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Evidencias fotográficas y claves virtuales interactuando con los aprendices por Meet adjuntados en el informe mes de julio. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
3	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato	No cumplo con el Rol establecido para la creación de Ruta de Prendizaje en Sofia Plus, solo asocio Aprendices a la ruta	No aplica evidencias. Para el mes objeto de la cuenta de cobro
4	Asociar los aprendices los aprendices de las fichas a cargo, a las respectivas rutas de aprendizaje en el aplicativo Sofía Plus	Durante este me no se ejecuto la obligación contractual, ya que las fichas asignadas se encuentra asociadas en la plataforma sofia plus.	No aplica evidencias. Para el mes objeto de la cuenta de cobro.

	dentro de los términos estipulados		
5	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se realizaron las guias de aprendizaje y las actividades plasmadas en las mismas de las fichas **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Guias de aprendizaje adjuntadas en el informe mes de julio y subidas en el drive. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
6	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación	Se cumplio con los productos asociados en cada ficha asignada, desarrollando las guias de aprendizaje y planeaciones pedagógica de las fichas **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Guias de aprendizaje y planeaciones pedagógicas adjuntadas en el informe mes de julio y subidas al drive. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
7	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos,	Durante este me no se ejecuto la obligación contractual.	No aplica evidencias. Para el mes objeto de la cuenta de cobro.

	cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato		
8	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 participo en el cumplimiento de las metas de las formaciones asignadas, impartiendo formación en las fichas **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas, Municipio puerto libertador.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Evidencias y pantallazos de las claves virtuales interactuando con los aprendices por Meet adjuntados en el informe mes de Julio. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
9	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total por programa de formación	Se generaron estrategias por medio de whatsapp ,para la permanencia de los aprendices en los programas de formación **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas, Municipio puerto libertador.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Pantallazos de clases virtuales adjuntados en el informe mes de Julio. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
10	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y	Se realizo seguimiento a los aprendices por medios tecnológicos brindando la formación en las fichas asignadas	Pantallazos de whatsapp adjuntados en el informe mes de Julio y subido a secop ll.

	acompañamiento a las actividades de aprendizaje, aplicando los respectivos planes de mejoramiento en los casos que se requiera conforme a los lineamientos institucionales.	**Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas, Municipio puerto libertador.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual, ya que por motivos de pandemia covid 19, no me he podido desplazar a los municipios.	No aplica para este mes objeto de cobro.
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	Me encuentro Certificada en el Curso virtual de Integridad, Transparencia y Lucha contra la Corrupción.	Pantallazos adjuntados en el informe mes de julio.

	TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.		
13	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa	Se desarrollaron las horas de formación por medios tecnológicos en las fichas asignadas **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas, Municipio puerto libertador.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Evidencias fotográficas y de las claves virtuales interactuando con los aprendices por Meet adjuntados en el informe mes de Julio. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
14	Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo.	Se entrego el informe mensual con las actividades desarrolladas durante el mes de Julio.	Informe mes de Julio subido a secop II.
15	Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación	Se elaboraron guía de aprendizaje y planeación pedagógica del programa **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Guias de aprendizaje y planeación pegagogicas subidas en el drive. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf

16	Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación.	No se gestionó los ambientes de aprendizaje debido a la pandemia del covid 19.	No se gestionó ambientes de aprendizaje durante este mes.
17	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se atendieron los requerimientos hechos por parte de los coordinadores académicos, presentando el informe mensual de ejecución mes de julio. Se asistió a la jornada de alistamiento los días 6,7,8 y 9 de julio del 2021.	Informe mes de julio subido en la plataforma secop II. Pantallazos adjuntados en el informe mes de Julio.
18	Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad, y diligencia estos servicios.	Se prestó con seriedad el proceso de la formación con los aprendices de los programas **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Ficha 2254266 Integracion de operaciones logísticas, Municipio puerto libertador.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Pantallazos de las claves virtuales interactuando con los aprendices por Meet adjuntados en el informe mes de Julio. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
19	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	Se evaluaron las fichas **Comercializacion de productos masivos ficha 2292826 Municipio de Montería.** **Comercializacion de alimentos** Con números de ficha: **2203085, Municipio de Chinu.**	Pantallazos adjuntados en el informe mes de julio. https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1EbRvFzkPu-fE_0mKD0ofjMkQMcNyXfCu

	SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.		https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QmvJ5v7r5QiUZTc8lENsN7ng6wXH8Gh4 https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QG7ITcWj-ACLe63JlcqrHm3rj0WRr5zf
20	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices.	se realizó el portafolio de evidencias.	Drive https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1G1ULEVbfbDP9PZ98--wj768zZ07T4Fco
21	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro actividades de apoyo a la supervisión de contratos según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante el mes de julio no tuve asignación de apoyo a la supervisión de contrato.	No se ejecutó debido a que no se realizó apoyo a la supervisión de 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.	En el periodo objeto de cobro no me ha sido asignado para desarrollar el proceso de investigación.	No fue asignado para este mes objeto de cobro.
23	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	Durante este mes no me fue asignado esta obligación contractual No fue asignado para este mes objeto de cobro.	No fue asignado para este mes objeto de cobro.

	específicamente ejecutando mensualmente seguimiento y posterior evaluación en el aplicativo Sofia Plus, y evidenciado en el reporte de actividades, de cuatro (4) aprendices que se encuentren en etapa práctica en los niveles de formación titulados.		
24	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 reglamento del aprendiz SENA vigente.	Se aplicó el reglamento del aprendiz en cada formación, pero aún no hay deserciones de los programas de formación.	No se ha formalizado deserciones debido a que el mes de julio todos los aprendices han cumplido su proceso de formación.

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.

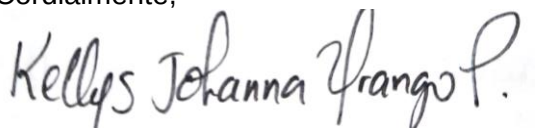
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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. 4395130216 de la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de Junio de 2021 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (61) folios

Cordialmente,

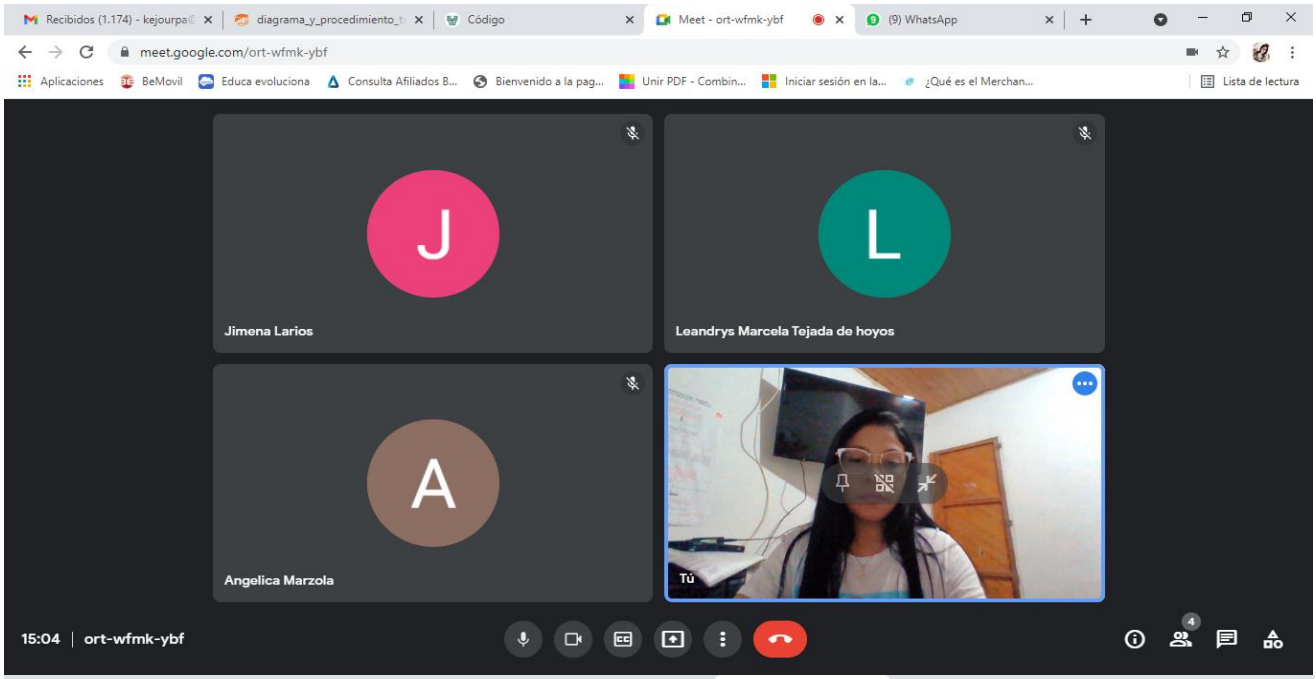


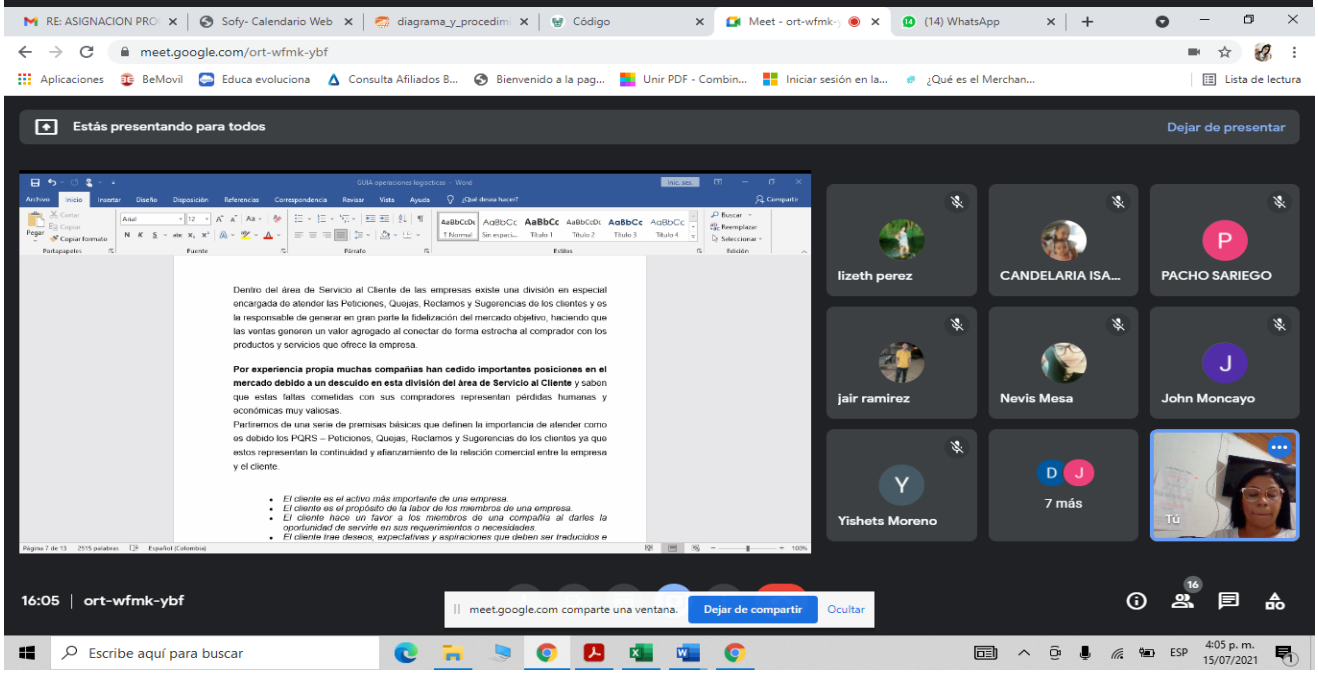
Kellys Johanna Urango Pacheco
Contratista
C.C. No. 35.116.932

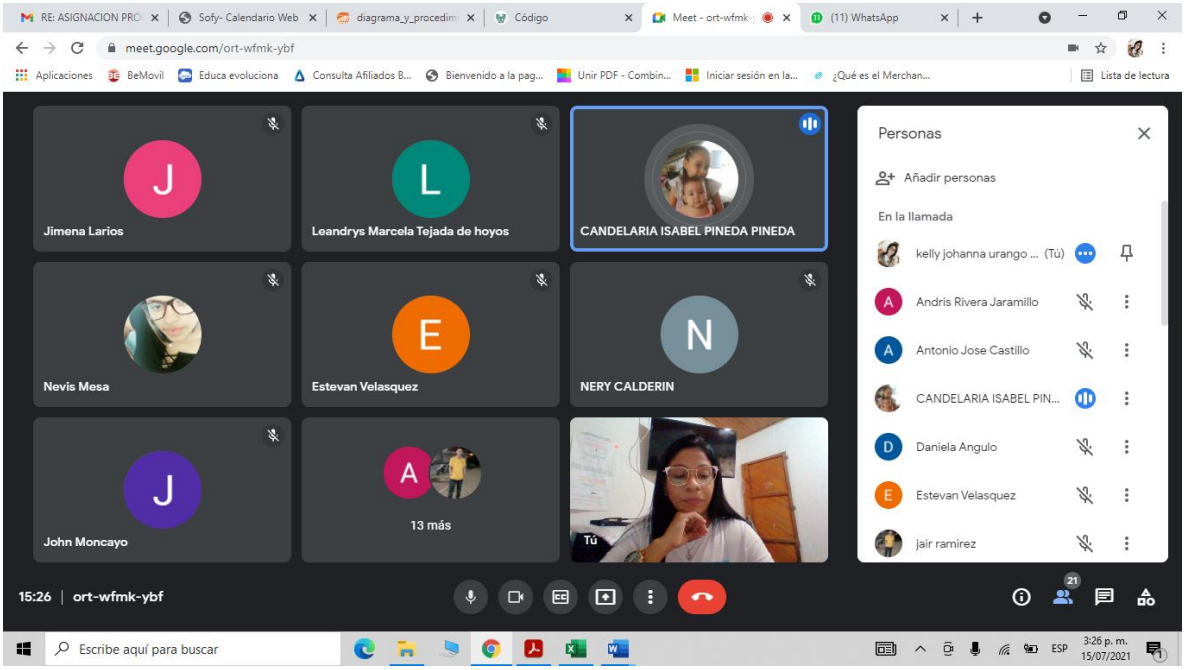
Recibí a satisfacción:

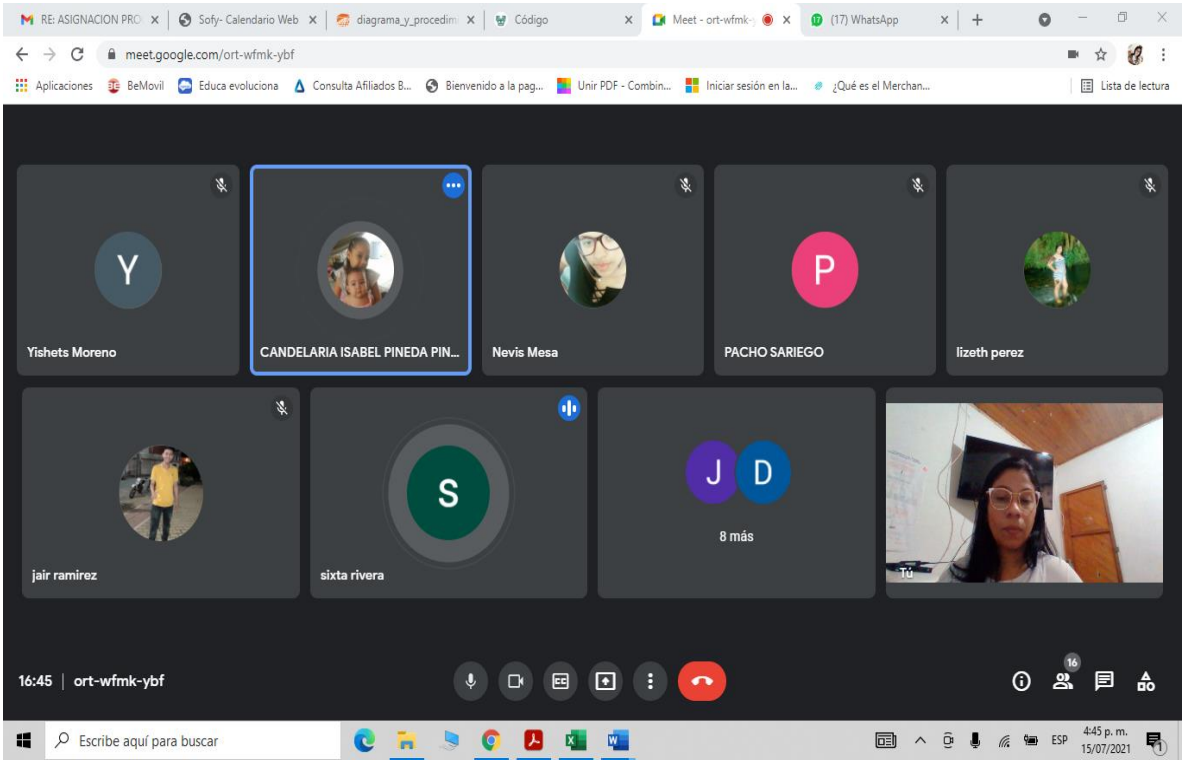
Jorge Enrique Hernandez Guerra
Supervisor (a) Contrato Nº CO1.PCCNTR.2529642 de 2021
Coordinador Acadèmico

ANEXOS EVIDENCIAS DE LAS OBLIGACIONES 1,2,8,9,10,13,18 SE IMPARTIO ACCIONES DE FORMACIÓN, INTERACTUANDO ASI CON LOS APRENDICES Y BRINDANDOLES ACOMPAÑAMIENTO EN LOS PROCESOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL; EN LOS PROGRAMAS DE: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA, COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
CON NÚMEROS DE FICHA: 2203085, MUNICIPIO DE CHINU, FICHA 2254266 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGÍSTICAS.



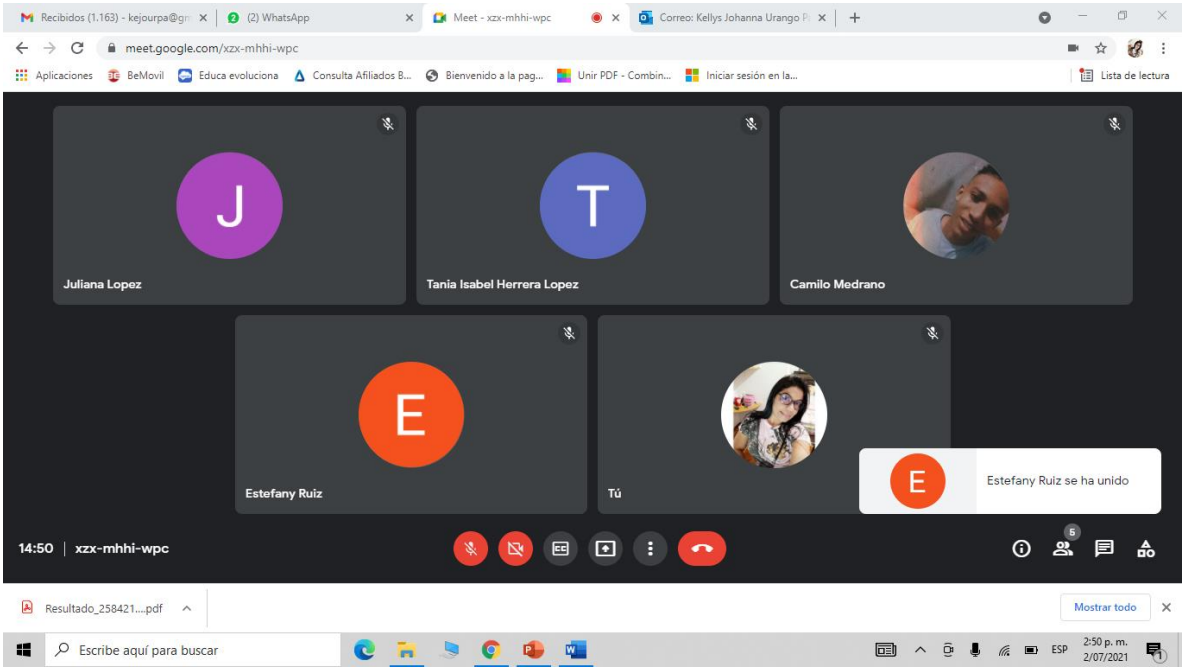


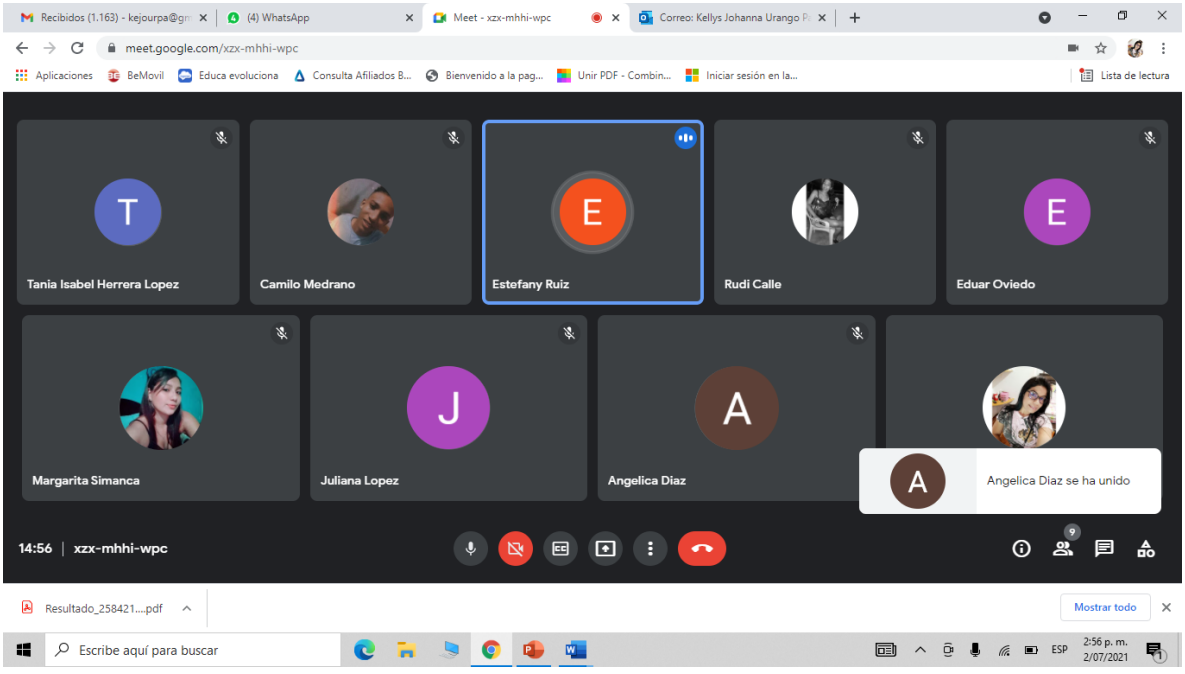

meet.google.com/ort-wfmk-ybf
Jimena Larios
Leandrys Marcela Tejada de hoyos
CANDELARIA ISABEL PINEDA PINEDA
Nevis Mesa
Estevan Velasquez
NERY CALDERIN
John Moncayo
13 más
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
kelly johanna urango ... (Tú)
Andris Rivera Jaramillo
Antonio Jose Castillo
CANDELARIA ISABEL PIN...
Daniela Angulo
Estevan Velasquez
jair ramirez
15:26 | ort-wfmk-ybf
Escribe aquí para buscar
3:26 p. m.
15/07/2021

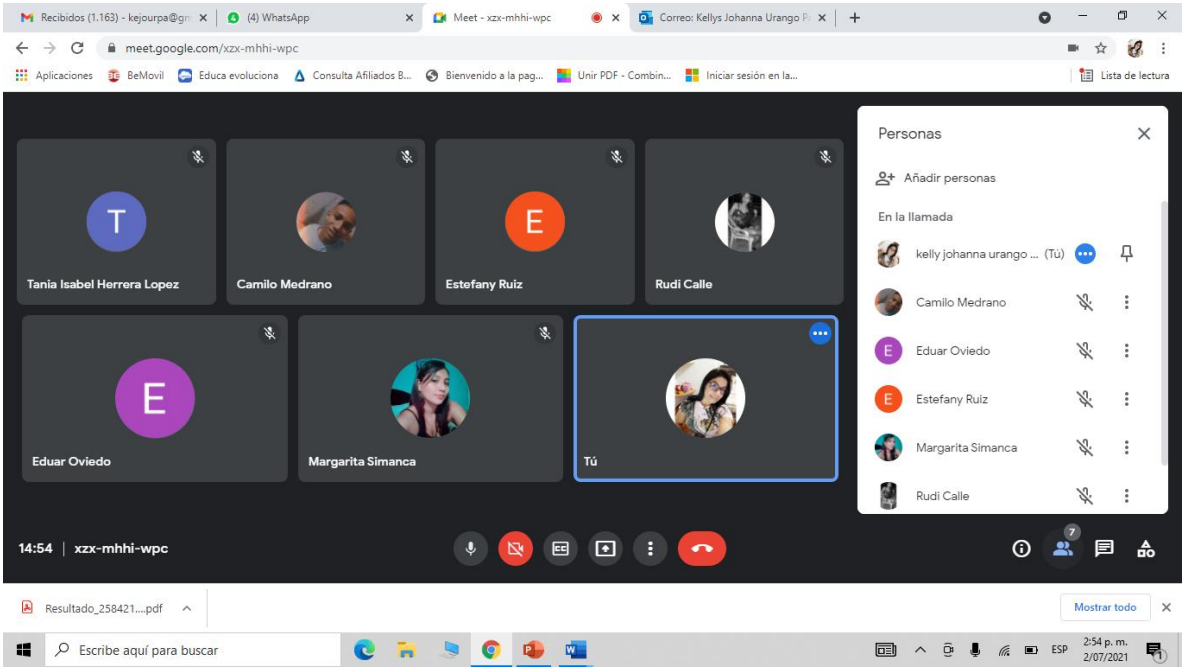

meet.google.com/ort-wfmk-ybf
Yishets Moreno
CANDELARIA ISABEL PINEDA PIN...
Nevis Mesa
PACHO SARIEGO
lizeth perez
jair ramirez
sixta rivera
8 más
Tú
16:45 | ort-wfmk-ybf
Escribe aquí para buscar
4:45 p. m.
15/07/2021

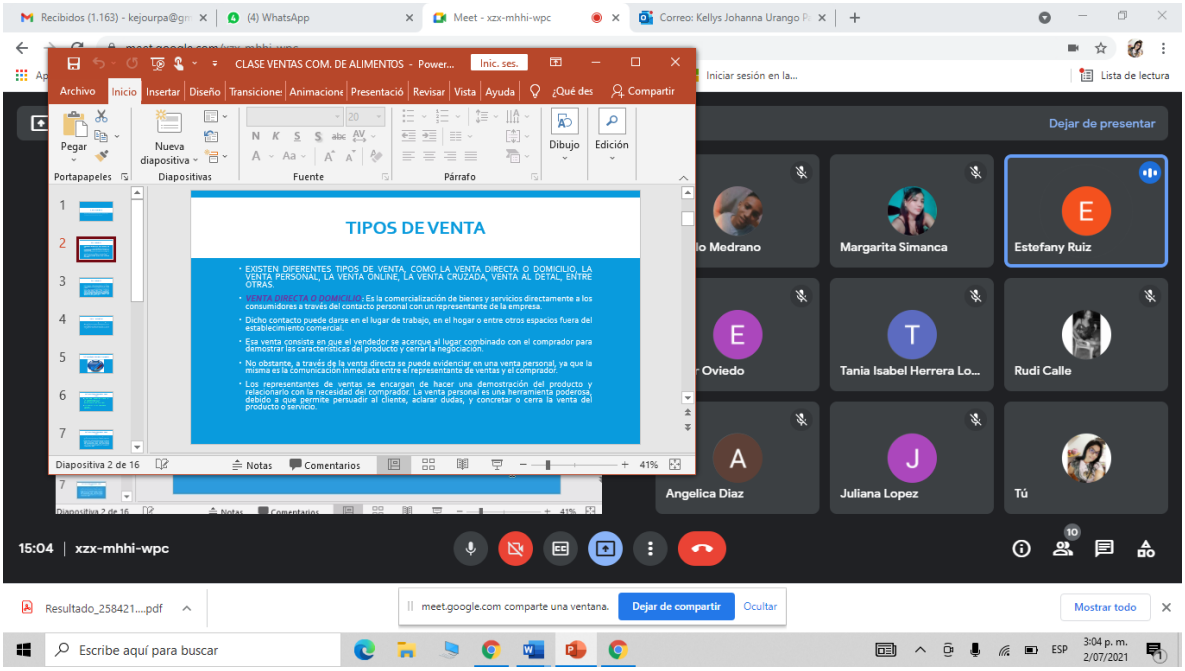


ANEXO EVIDENCIA DE LA OBLIGACION 2, SE EJECUTO LA FORMAION CON LOS APRENDICES Y BRINDANDOLES ACOMPAÑAMIENTO EN LOS PROCESOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL; EN LOS PROGRAMAS DE: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA, COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
CON NÚMEROS DE FICHA: 2203085, MUNICIPIO DE CHINU, FICHA 2254266 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGÍSTICAS.



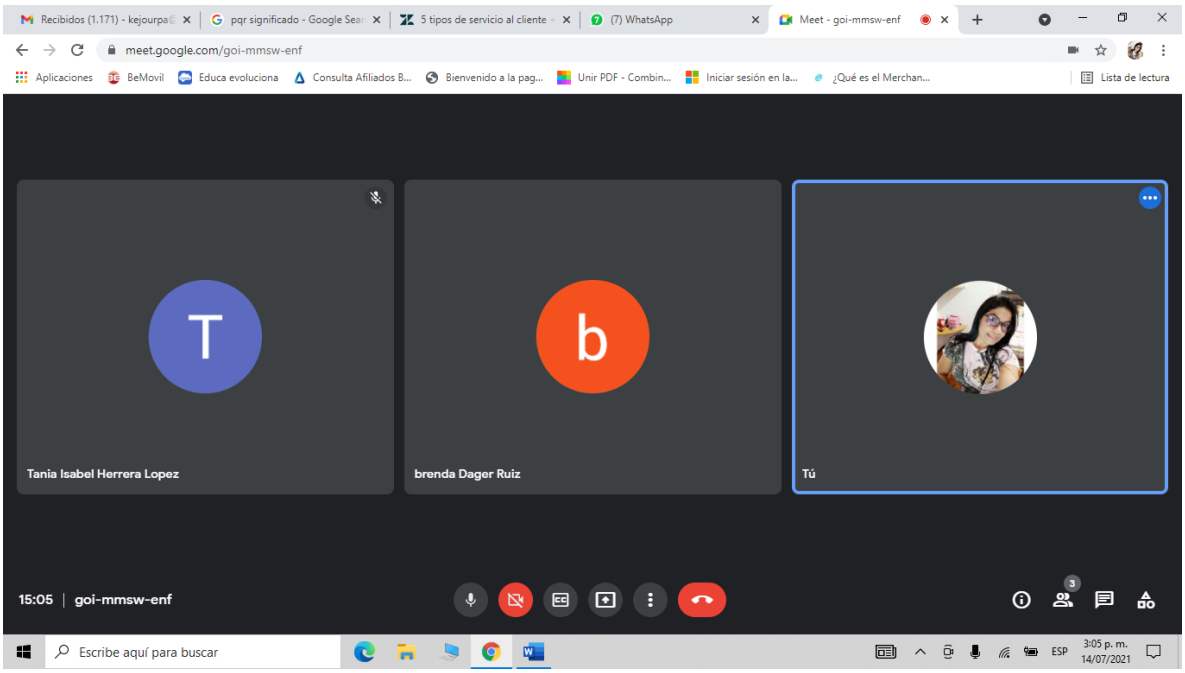


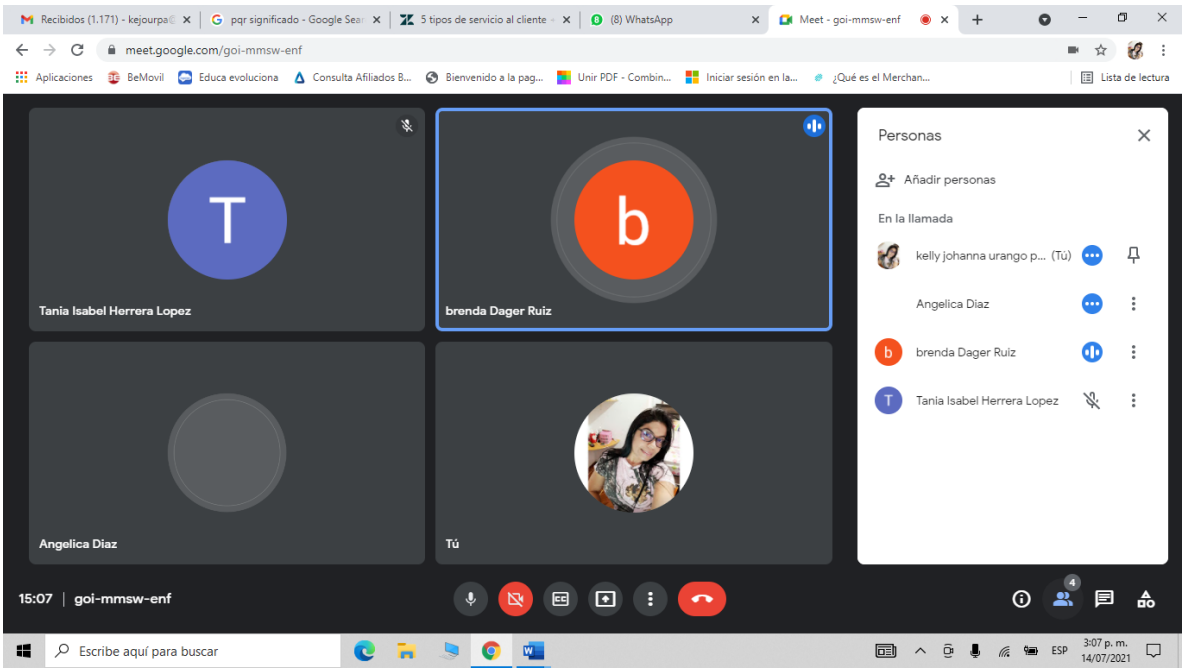

Tania Isabel Herrera Lopez
Camilo Medrano
Estefany Ruiz
Rudi Calle
Eduar Oviedo
Margarita Simanca
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
kelly johanna urango ... (Tú)
Camilo Medrano
Eduar Oviedo
Estefany Ruiz
Margarita Simanca
Rudi Calle
14:54 | xzx-mhhi-wpc

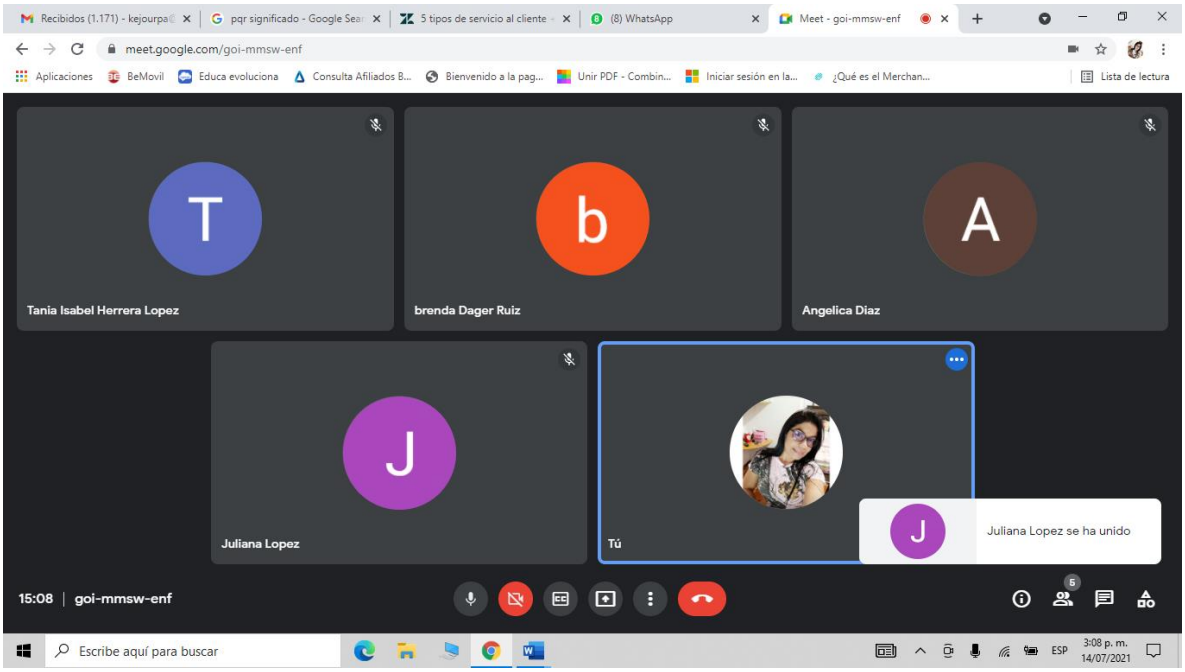

CLASE VENTAS COM. DE ALIMENTOS - Power...
TIPOS DE VENTA
Dejar de presentar
Margarita Simanca
Estefany Ruiz
Tania Isabel Herrera Lo...
Rudi Calle
Angelica Diaz
Juliana Lopez
Tú
15:04 | xzx-mhhi-wpc
meet.google.com comparte una ventana.
Dejar de compartir
Ocultar

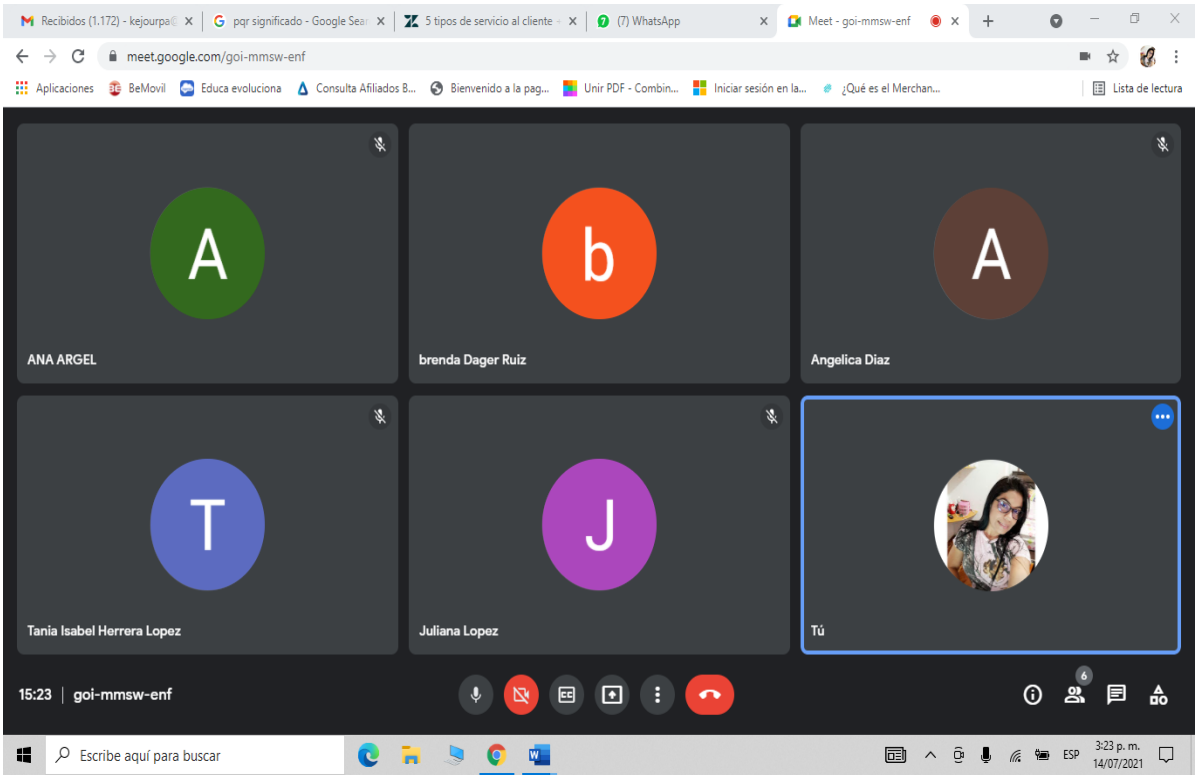


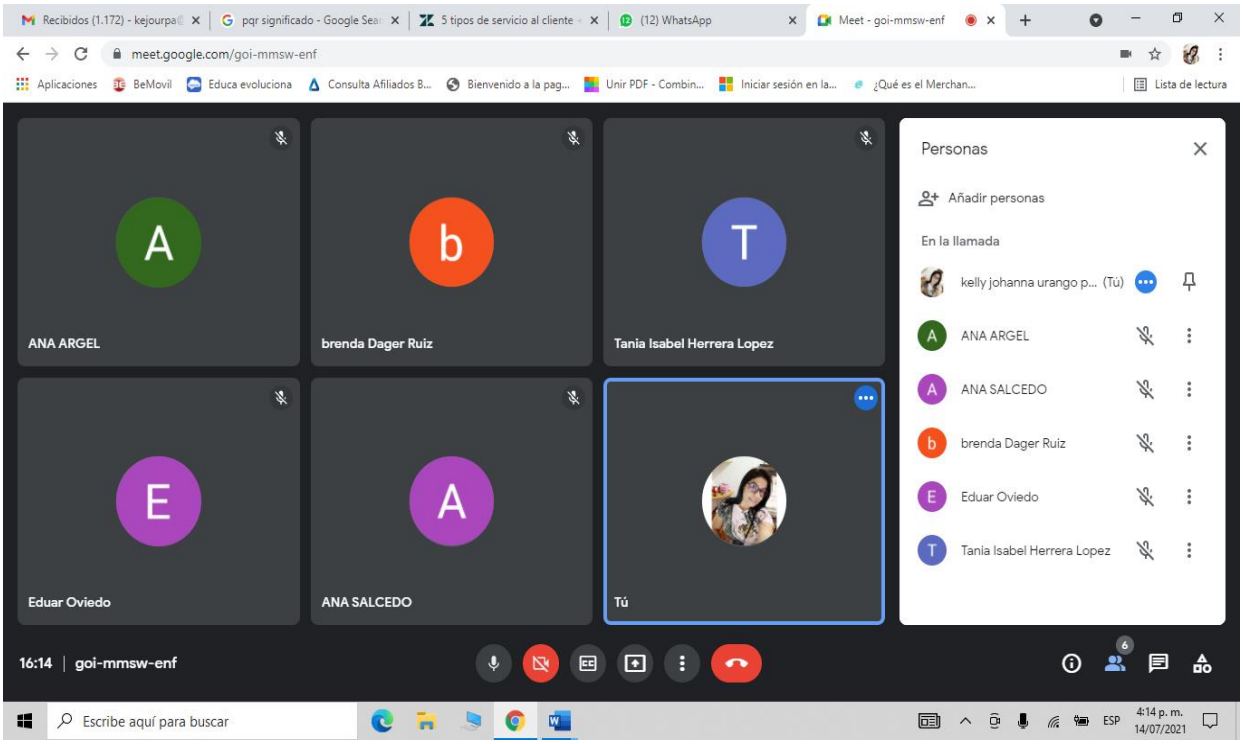
ANEXO EVIDENCIA DE LA OBLIGACION 8 , SE PARTICIPO EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS METAS DE LAS FORMACIONES ASIGNADAS, IMPARTIENDO FORMACIÓN EN LAS FICHAS COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA, FICHA 2254266 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGÍSTICAS, COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CON NÚMEROS DE FICHA: 2203085, MUNICIPIO DE CHINU.

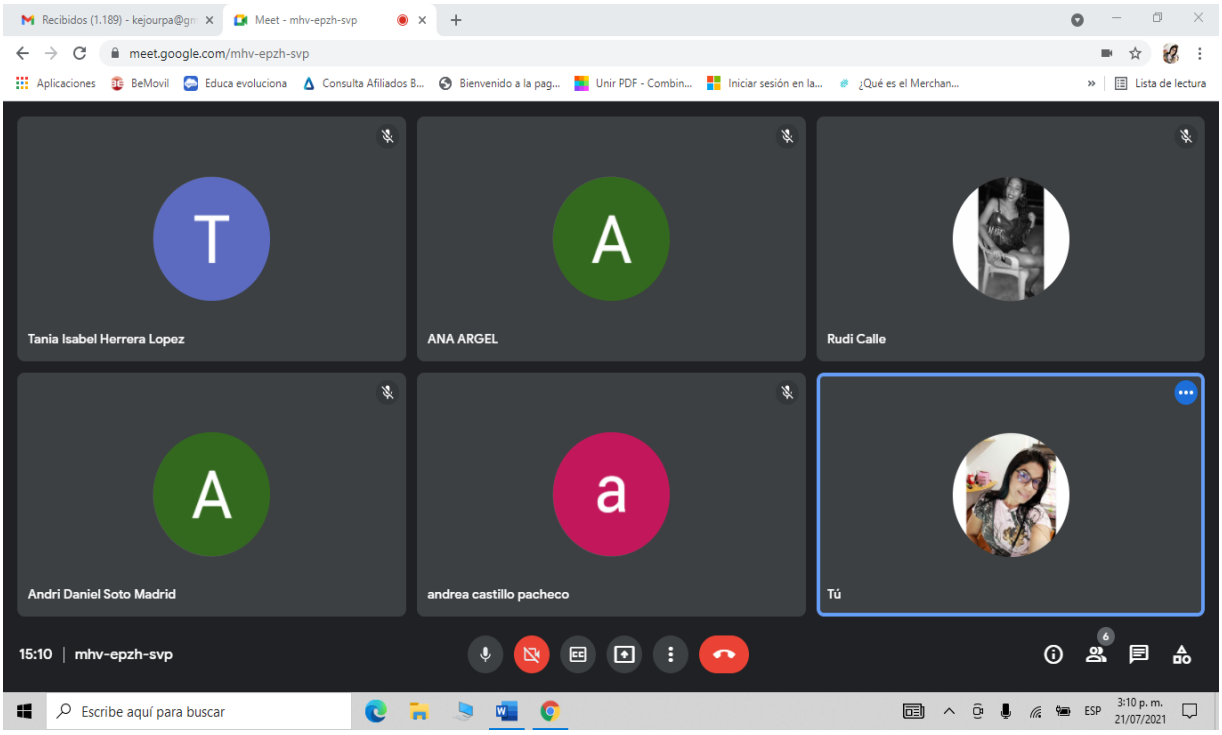


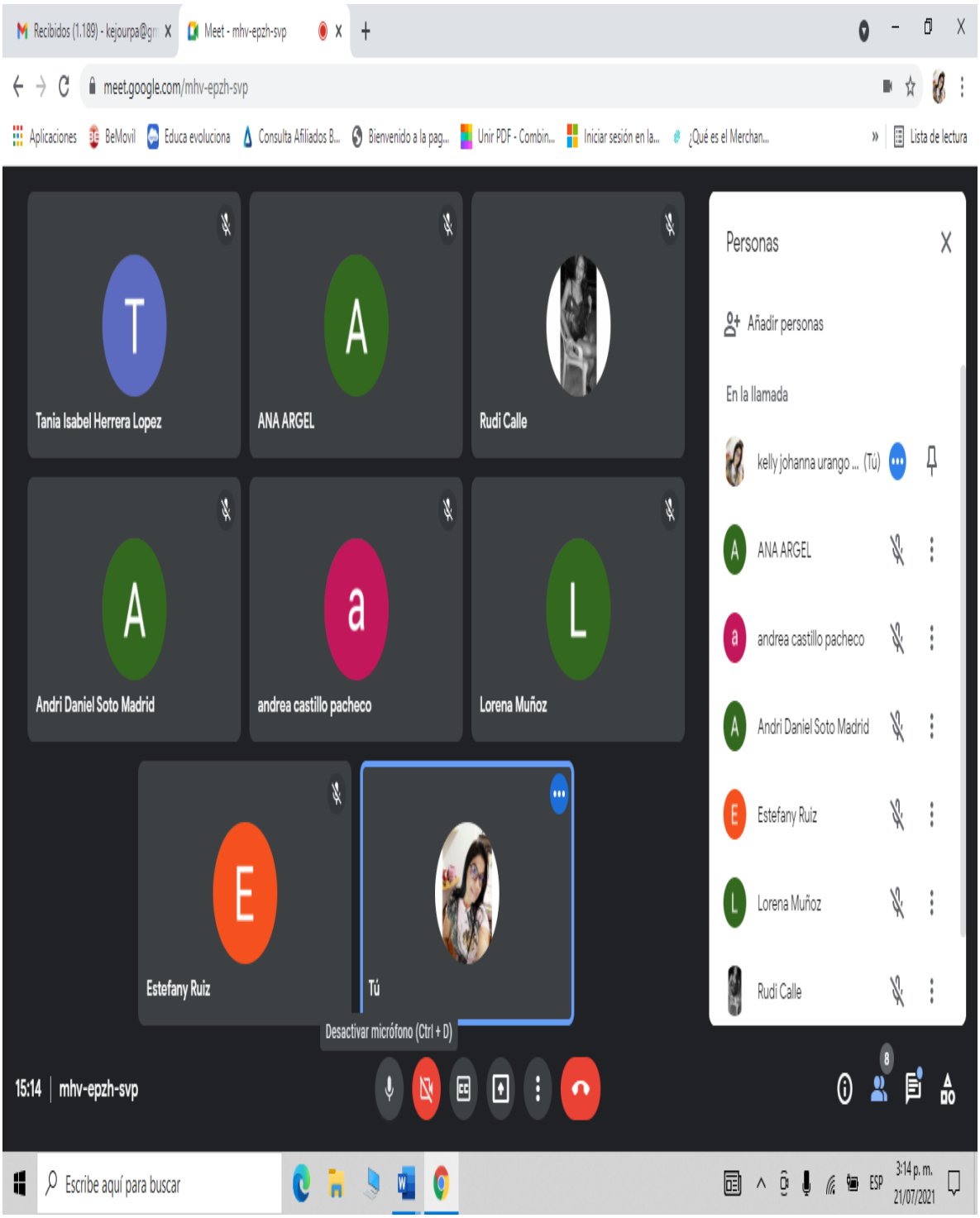


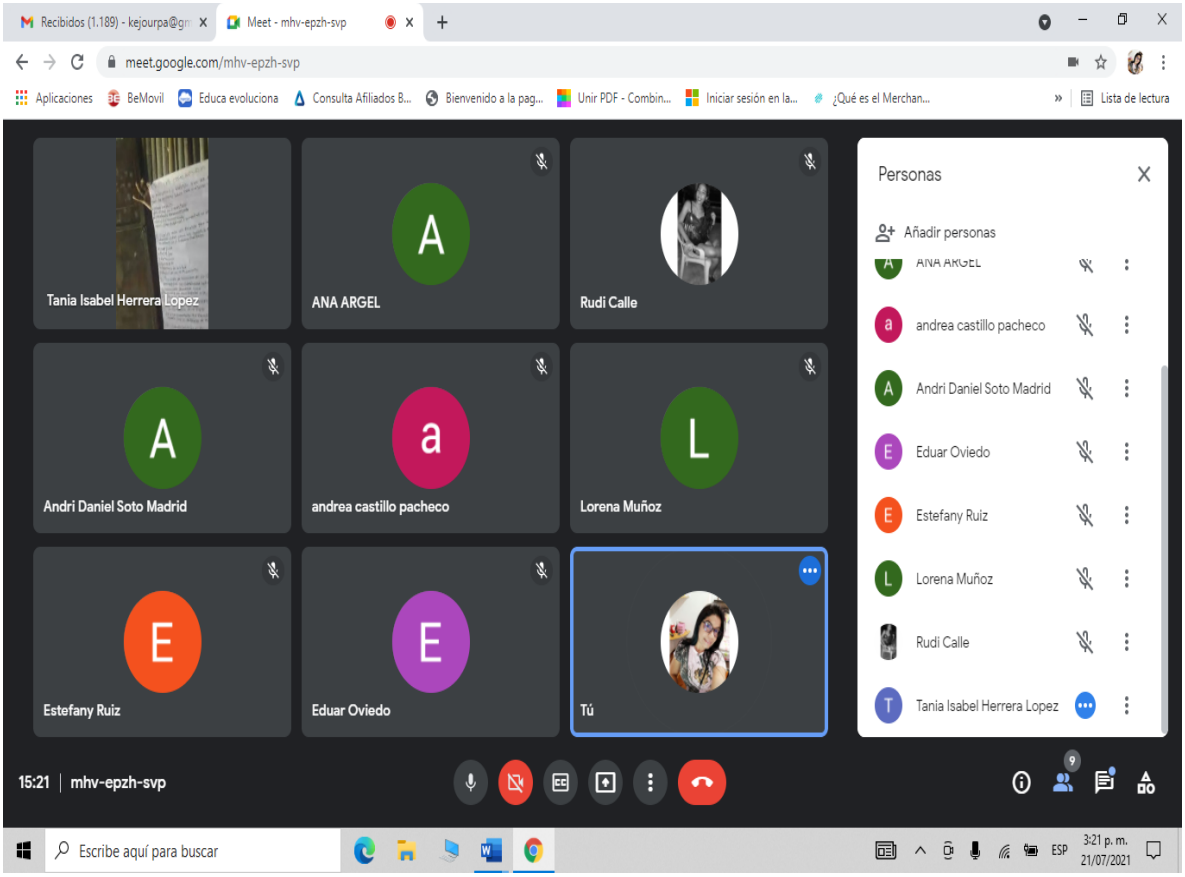

meet.google.com/goi-mmsw-enf
Tania Isabel Herrera Lopez
brenda Dager Ruiz
Angelica Diaz
Juliana Lopez
Tú
Juliana Lopez se ha unido
15:08 | goi-mmsw-enf
Escribe aquí para buscar
3:08 p. m.
14/07/2021

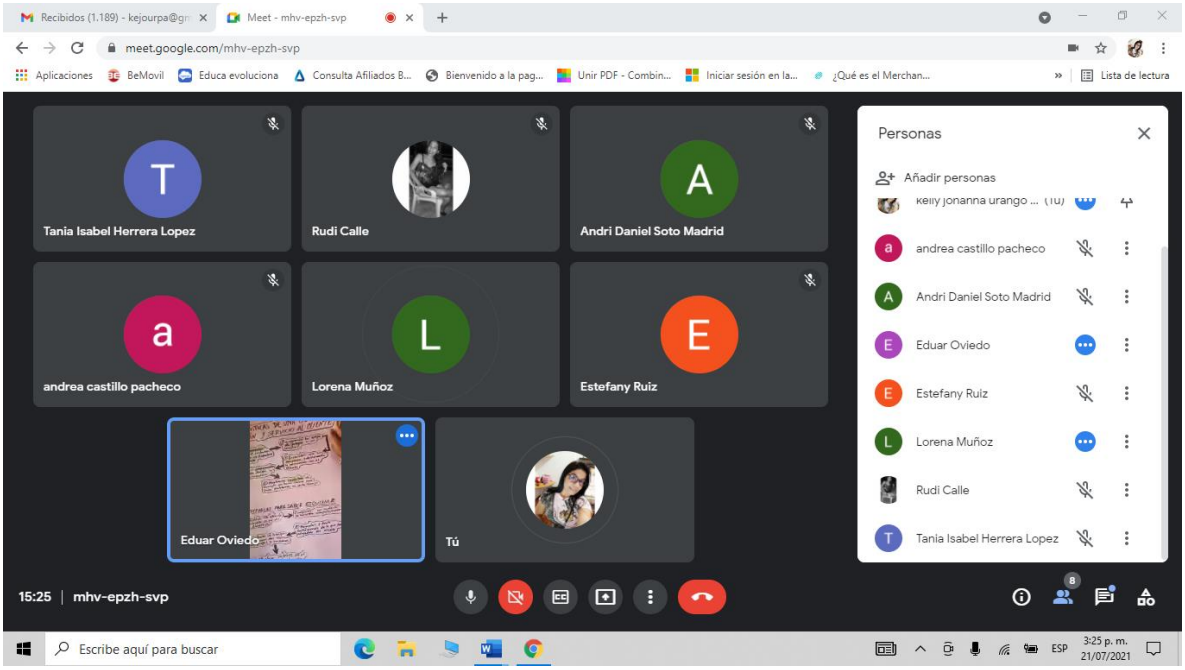

meet.google.com/goi-mmsw-enf
ANA ARGEL
brenda Dager Ruiz
Angelica Diaz
Tania Isabel Herrera Lopez
Juliana Lopez
Tú
15:23 | goi-mmsw-enf
Escribe aquí para buscar
3:23 p. m.
14/07/2021

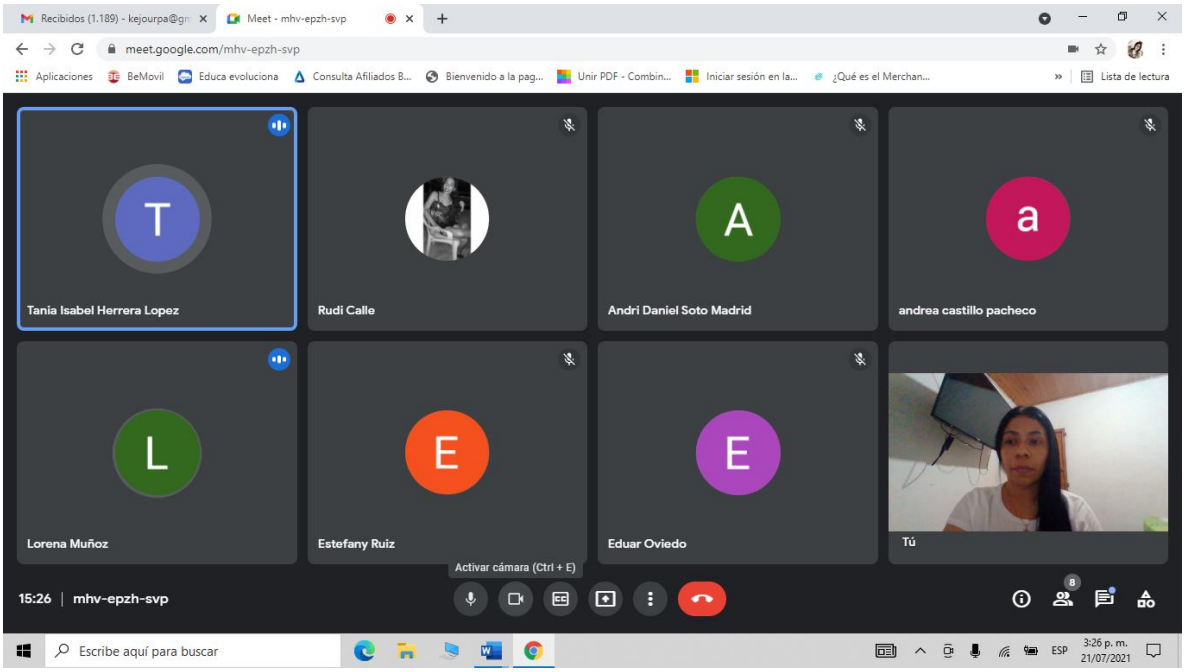

meet.google.com/goi-mmsw-enf
ANA ARGEL
brenda Dager Ruiz
Tania Isabel Herrera Lopez
Eduar Oviedo
ANA SALCEDO
Tú
Personas
Añadir personas
En la llamada
kelly johanna urango p... (Tú)
ANA ARGEL
ANA SALCEDO
brenda Dager Ruiz
Eduar Oviedo
Tania Isabel Herrera Lopez
16:14 | goi-mmsw-enf
Escribe aquí para buscar
4:14 p. m.
14/07/2021

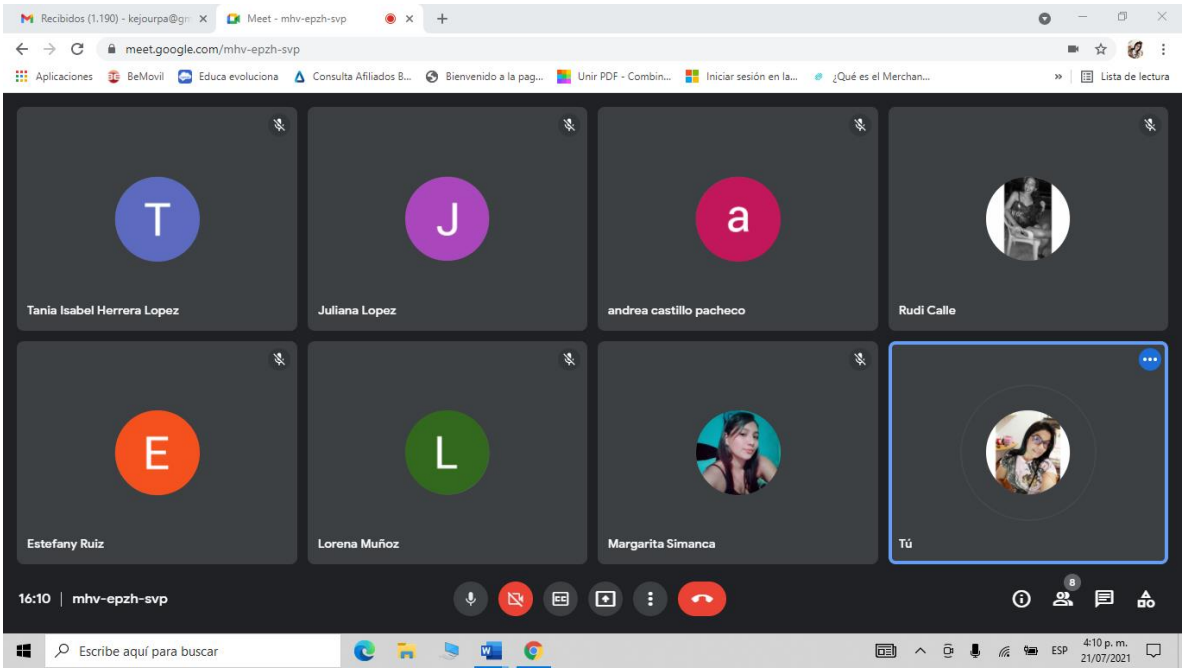

meet.google.com/mhv-epzh-svp
Tania Isabel Herrera Lopez
ANA ARGEL
Rudi Calle
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
Tú
15:10 | mhv-epzh-svp
Escribe aquí para buscar
3:10 p. m.
21/07/2021

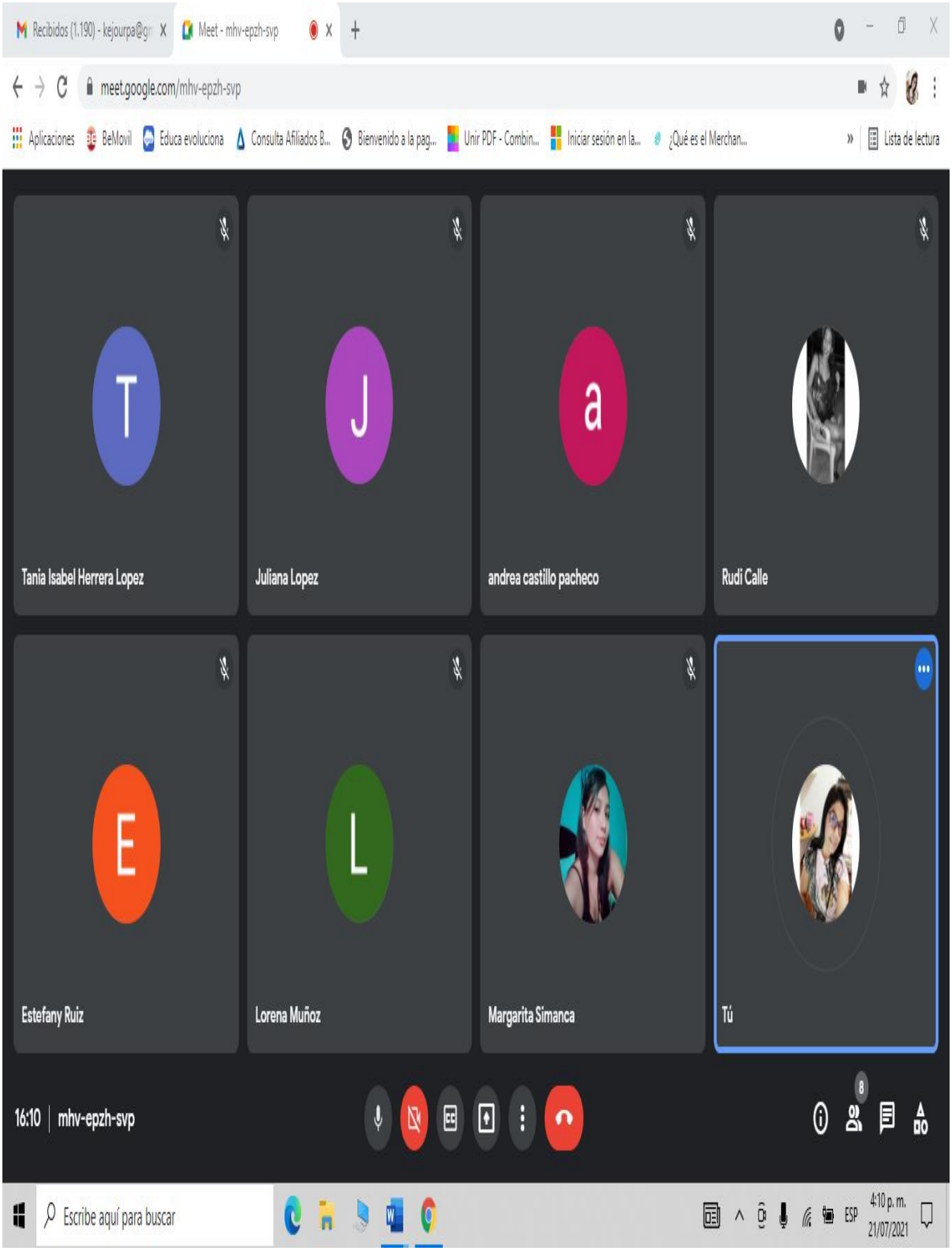

Recibidos (1.189) - kejourpa@gm
Meet - mhv-epzh-svp
meet.google.com/mhv-epzh-svp
Aplicaciones
BeMovil
Educa evoluciona
Consulta Afiliados B...
Bienvenido a la pag...
Unir PDF - Combin...
Iniciar sesión en la...
¿Qué es el Merchan...
Lista de lectura
Tania Isabel Herrera Lopez
ANA ARGEL
Rudi Calle
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
Lorena Muñoz
Estefany Ruiz
Tú
Desactivar micrófono (Ctrl + D)
15:14 | mhv-epzh-svp
Personas
Añadir personas
En la llamada
kelly johanna urango ... (Tú)
ANA ARGEL
andrea castillo pacheco
Andri Daniel Soto Madrid
Estefany Ruiz
Lorena Muñoz
Rudi Calle
Escribe aquí para buscar
ESP
3:14 p. m.
21/07/2021


meet.google.com/mhv-epzh-svp
Tania Isabel Herrera Lopez
ANA ARGEL
Rudi Calle
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
Lorena Muñoz
Estefany Ruiz
Eduar Oviedo
Tú
Personas
Añadir personas
15:21 | mhv-epzh-svp
Escribe aquí para buscar
3:21 p. m.
21/07/2021


meet.google.com/mhv-epzh-svp
Tania Isabel Herrera Lopez
Rudi Calle
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
Lorena Muñoz
Estefany Ruiz
Eduar Oviedo
Tú
Personas
Añadir personas
15:25 | mhv-epzh-svp
Escribe aquí para buscar
3:25 p. m.
21/07/2021

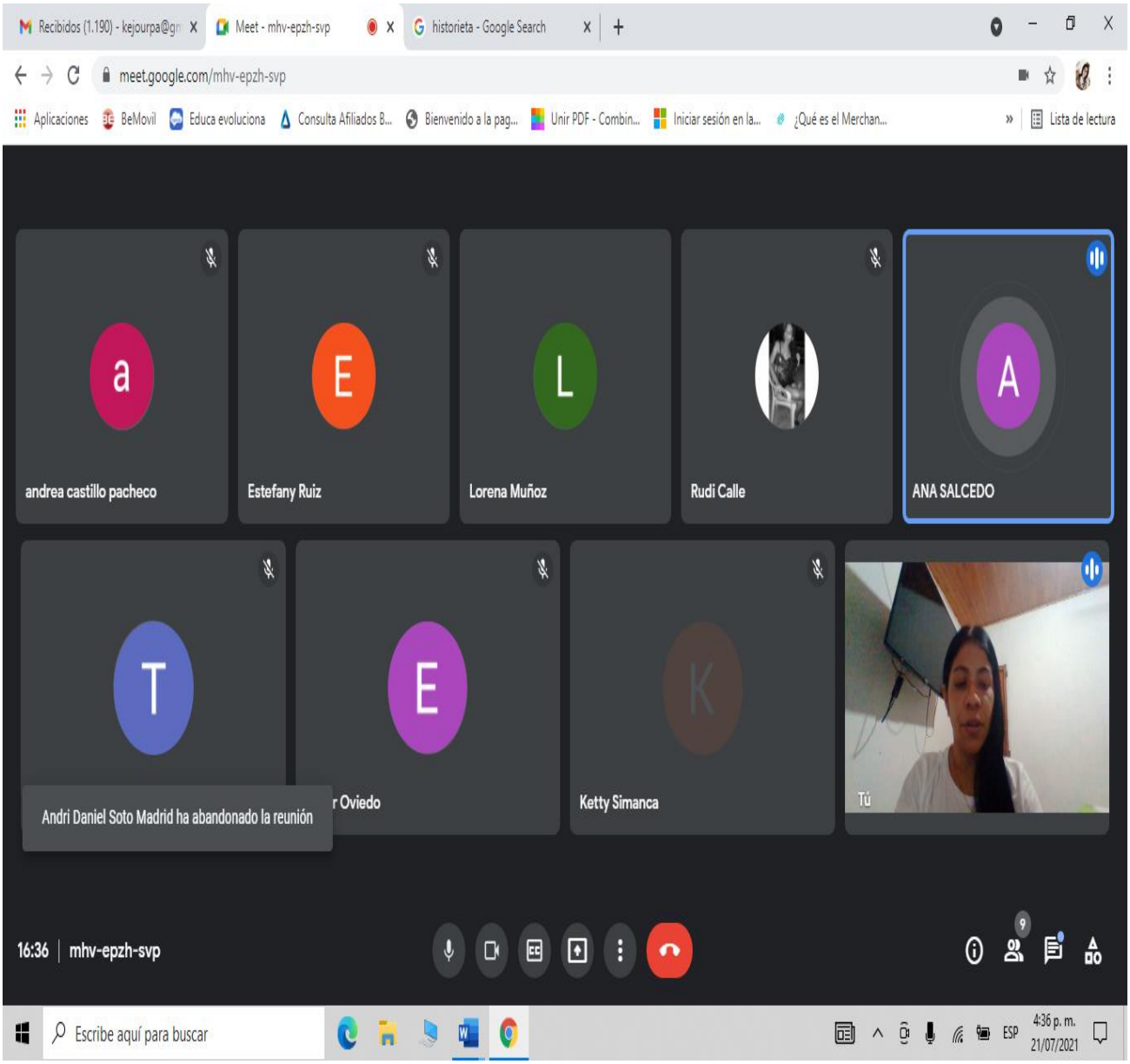

meet.google.com/mhv-epzh-svp
Tania Isabel Herrera Lopez
Rudi Calle
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
Lorena Muñoz
Estefany Ruiz
Eduar Oviedo
Tú
Activar cámara (Ctrl + E)
15:26 | mhv-epzh-svp
Escribe aquí para buscar
3:26 p. m.
21/07/2021

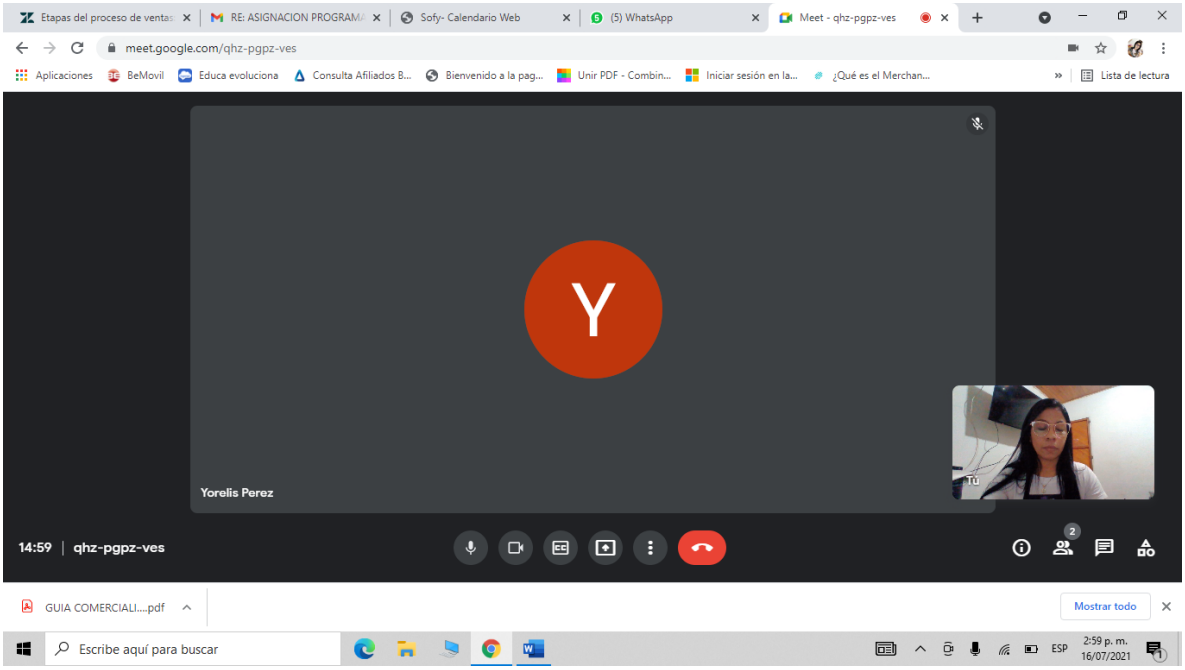

meet.google.com/mhv-epzh-svp
Tania Isabel Herrera Lopez
Juliana Lopez
andrea castillo pacheco
Rudi Calle
Estefany Ruiz
Lorena Muñoz
Margarita Simanca
Tú
16:10 | mhv-epzh-svp
Escribe aquí para buscar
4:10 p. m.
21/07/2021

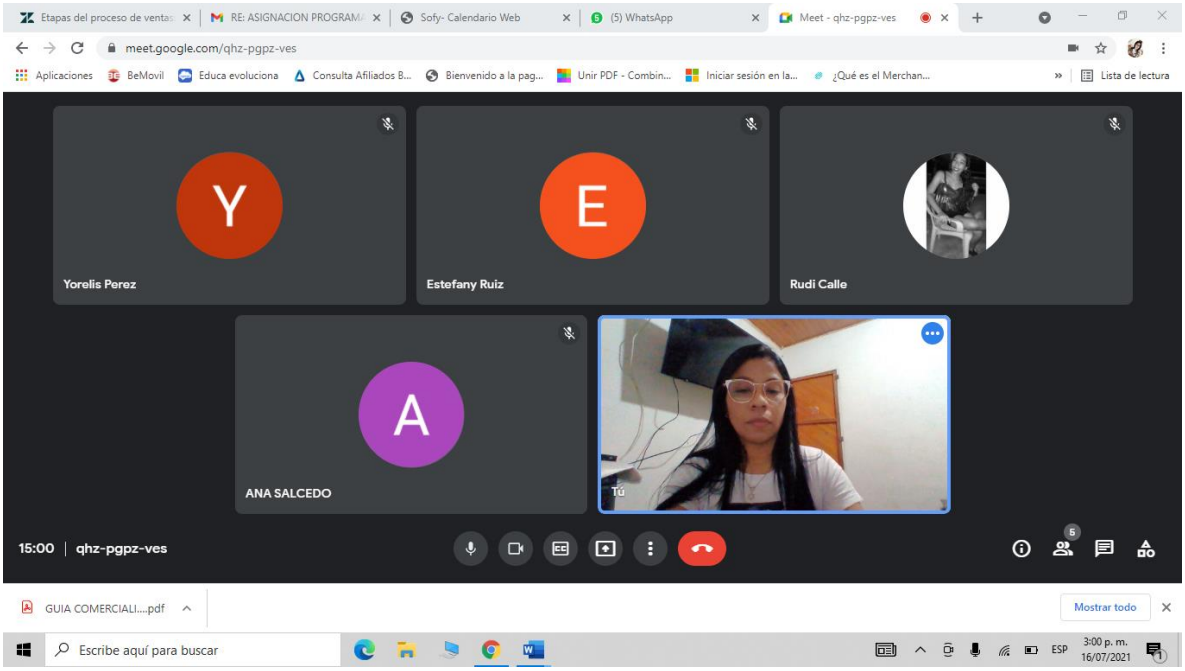

Recibidos (1.190) - kejourpa@gm
Meet - mhv-epzh-svp
meet.google.com/mhv-epzh-svp
Aplicaciones
BeMovil
Educa evoluciona
Consulta Afiliados B...
Bienvenido a la pag...
Unir PDF - Combin...
Iniciar sesión en la...
¿Qué es el Merchan...
Lista de lectura
Tania Isabel Herrera Lopez
Juliana Lopez
andrea castillo pacheco
Rudi Calle
Estefany Ruiz
Lorena Muñoz
Margarita Simanca
Tú
16:10 | mhv-epzh-svp
Escribe aquí para buscar
ESP
4:10 p. m.
21/07/2021

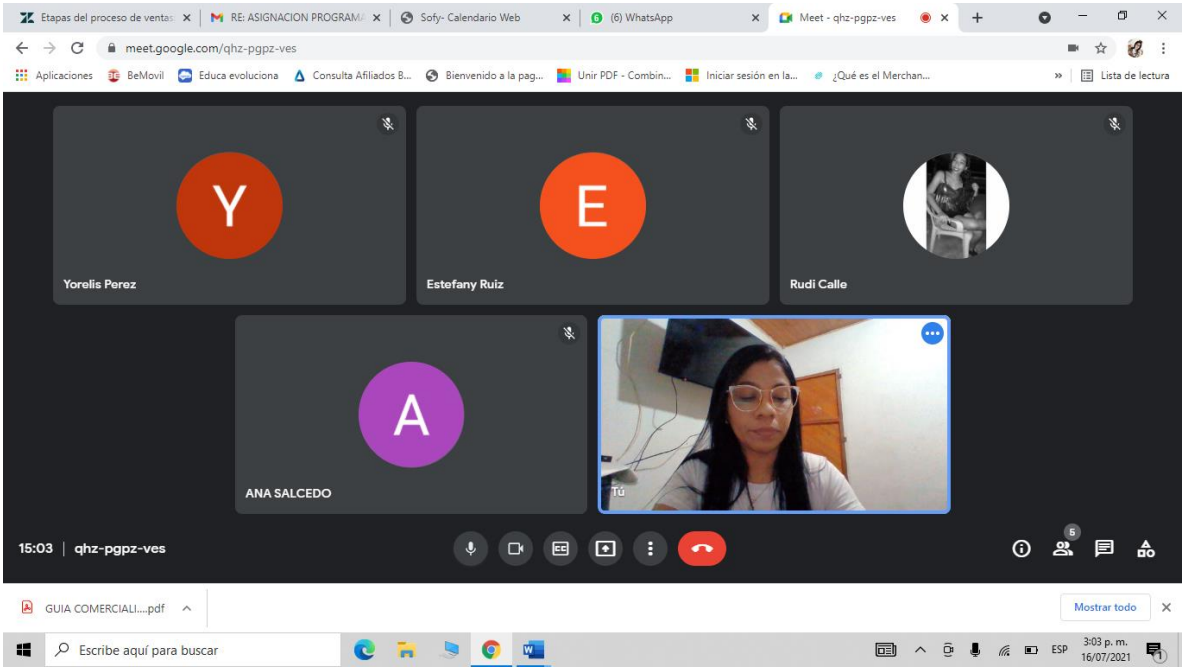


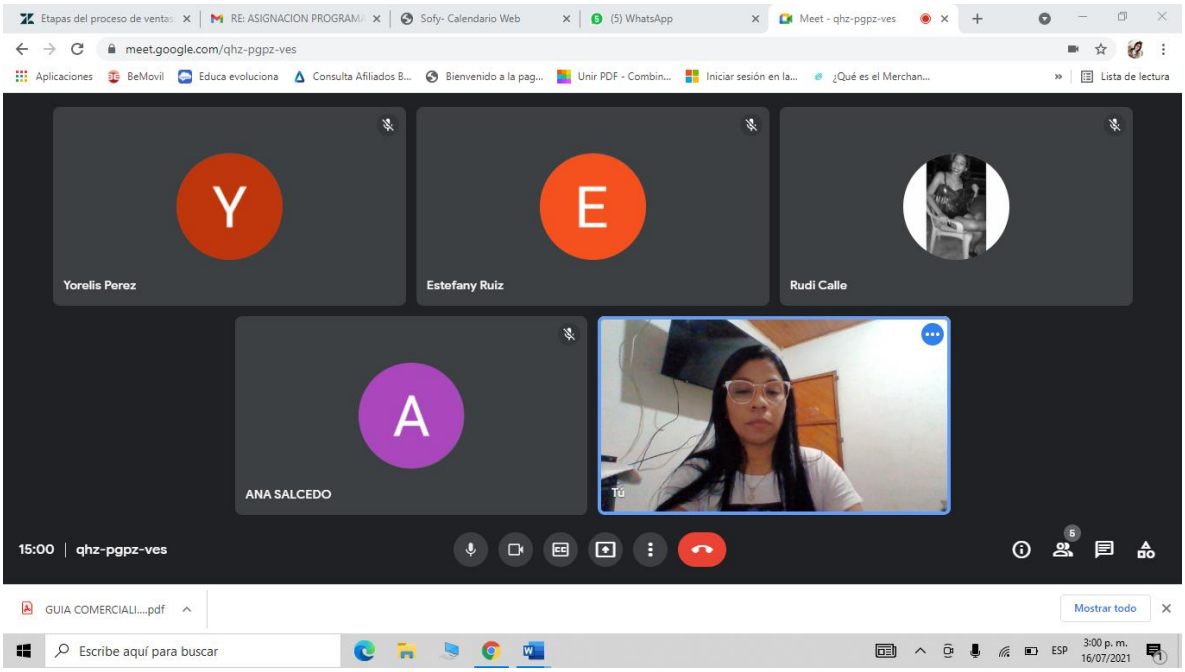
SE GENERARON ESTRATEGIAS POR MEDIO DE WHATSAPP ,PARA LA PERMANENCIA DE LOS APRENDICES EN LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA, FICHA 2254266 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGÍSTICAS. COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CON NÚMEROS DE FICHA: 2203085, MUNICIPIO DE CHINU.




meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Y
Yorelis Perez
14:59 | qhz-pgpz-ves


meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Y
Yorelis Perez
E
Estefany Ruiz
Rudi Calle
A
ANA SALCEDO
15:00 | qhz-pgpz-ves


Etapas del proceso de venta
RE: ASIGNACION PROGRAMA
Sofy- Calendario Web
(6) WhatsApp
Meet - qhz-pgpz-ves
meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Yorelis Perez
Estefany Ruiz
Rudi Calle
ANA SALCEDO
Tú
15:03 | qhz-pgpz-ves
GUIA COMERCIALI....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
3:03 p. m.
16/07/2021


Etapas del proceso de venta
RE: ASIGNACION PROGRAMA
Sofy- Calendario Web
(5) WhatsApp
Meet - qhz-pgpz-ves
meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Yorelis Perez
Estefany Ruiz
Rudi Calle
ANA SALCEDO
Tú
15:00 | qhz-pgpz-ves
GUIA COMERCIALI....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
3:00 p. m.
16/07/2021



ANEXO EVIDENCIA DE GUIAS DE APRENDIZAJE 5, 6,15 COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA, COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CON NÚMEROS DE FICHA: 2203085, MUNICIPIO DE CHINU

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE N° 1

Denominación del Programa de Formación:**COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS**
Código del Programa de Formación: **632215**

- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto:

Competencia: **INTERACTUAR CON LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA.**

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.**

- Duración de la Guía: **8 horas**

2. **PRESENTACIÓN**

Estimado aprindiz con el desarrollo de esta guía de aprendizaje,desarrollaremos conceptos,básicos y tecnicos de los cuales tendremos un amplio conocimiento sobre el manejo de la resolución de situaciones, inquietudes y solicitudes de servicio, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes, de acuerdo a cada uno de los procesos y procedimeintos establecidos por la empresa.

3. FORMULACION DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

- **Descripcion de la(s) actividad(es)**
- Conceptos y definiciones de servicio al cliente.
- Manejo de quejas y reclamos
- Análisis de la información.
- Técnicas para saber escuchar
- Programación de atención a clientes, estándares de servicio(tiempo, cumplimiento y satisfacción), aseguramiento de la calidad de servicio, relaciones interpersonales, tipos de relaciones(formales e informales), factores culturales, normas de cortesia.
- Técnicas de solución de conflictos (acuerdos, negociación)
- Indicadores de gestión.

METODOLOGIA DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

Definición de conceptos: servicio al cliente teniendo en cuenta las normas de PQR:

- **Elabora una cartelera tipo resumen donde describas:**
- Principales características de una buena atención y servicio al cliente.
- PQR (Peticiones, quejas y reclamos)
- Técnicas para saber escuchar.
- Tipos de relaciones (formales e informales)
- Técnicas de solución de conflictos.
- Indicadores de gestión.

una vez terminada la actividad organizarse en sus grupos colaborativos para la respectiva socialización de la actividad y asi poder evidenciar los conocimientos adquiridos; posterior a esto enviarla a su instructor, via correo electrónico, donde identifiques tus nombres completos, ficha del curso.

01-. Identificar técnicas de solución de conflictos.

02-: Identificar las técnicas del buen manejo de peticiones y reclamos.
Verifica, indaga y realiza un listado de las principales técnicas que se deben implementar para llevar a cabo unos buenos indicadores de gestión en cuanto a las principales características para una buena atención al cliente.

03- Estrategias para obtener unos buen sistema integrado de gestión en cuanto a las peticiones, quejas y reclamos:
Con la ayuda del instructor indaga los diferentes tipos de estrategias para poder lleva a cabo una eficiente calidad en PQR.

- **AMBIENTE REQUERIDO**
Aula de clases o ambiente virtual
- **MATERIALES**
Lapiceros,libreta de notas,computador,marcadores,telefono móvil y calculadora.

Una vez terminada la actividad anterior elabora un informe donde describas cada uno de los temas vistos ,y envíalo a tu instructor a su correo institucional, donde indiques tu nombres completos ,apellidos ,numero de ficha y municipio

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Información: manejo de quejas, manejo de reclamos, análisis de la información, técnicas para saber escuchar. Servicio al cliente, programación de atención a clientes, estándares de servicio, relaciones interpersonales, tipos de relaciones (formales e informales), normas de cortesia, quejas y reclamos, técnicas de solución de conflictos (acuerdos, negociación), indicadores de gestión. **Evidencias de Desempeño** Resolver situaciones, inquietudes y solicitudes de servicio, con base en las necesidades de los clientes. **Evidencias de Producto:** Dar respuesta al cliente y analizar las situaciones de servicio de los clientes a partir de las características del producto o servicio.	Resolver situaciones, inquietudes y solicitudes de servicio, con base en las necesidades de los clientes, de acuerdo con los procesos y procedimientos establecidos por la empresa.	Socialización Simulación Evaluación final

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

SERVICIO AL CLIENTE:

El **servicio al cliente** se refiere a todas las acciones implementadas para los **clientes** antes, durante y después de la compra. También conocido como **servicio** de atención al **cliente**, se realiza para cumplir con la satisfacción de un producto o **servicio**.



Para brindar una buena atención al **cliente** es fundamental adaptarse al canal o medio a través del **cual** se brinda este **servicio**.

Entre las principales funciones de un servicio de atención al cliente se encuentran:

- responder dudas y consultas de los clientes
- resolver reclamos de clientes, problemas técnicos o de utilización de un producto
- brindar asistencia en relación a posibles inconvenientes con el uso de un servicio
- concretar la venta de un producto o servicio

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Fuente: **https://clubdeltrade.com/blog/que-es-el-merchandising/**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	KELLYS JOHANNA URANGO PACHECO	INSTRUCTOR		10-07-2021

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE N° 1

Denominación del Programa de Formación: **INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS**
Código del Programa de Formación: **137136**

- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto:

Competencia: **ATENDER LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS TECNICOS Y NORMATIVA DE PROCESOS DE NEGOCIOS.**

Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **ATENDER LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE DE ACUERDO A LAS POLITICAS DE LA EMPRESA**

- Duración de la Guía: **16 horas**

2. **PRESENTACIÓN**

Estimado aprindiz con el desarrollo de esta guía de aprendizaje,desarrollaremos conceptos,básicos y tecnicos de los cuales tendremos un amplio conocimiento sobre el manejo de la resolución de situaciones, inquietudes y solicitudes, de acuerdo a la atención de los requerimientos del clientes con base en las políticas de la empresa.
Determinando cada uno de los debidos procedimientos, y poder identificar asi cuales son cada una de las inquietudes de nuestros clientes y asi ofrecerles la debida solución y cumplimiento, con orientaciones especificas en la valoración del servicio, proporsionando informaciones relevantes dándole, teniendo como finalidad unos excelentes resultados.

3. FORMULACION DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

- **Descripcion de la(s) actividad(es)**

- Identificar PQR
- Determinar procedimiento de atención al cliente
- Recibir solicitud de servicio
- Proporcionar respuesta a solicitud del cliente
- Documentar solicitud del servicio atendido
- Características de formato de respuesta a clientes

METODOLOGIA DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

Definición de conceptos: reconocimiento de necesidades del cliente:

- **Elabora una cartelera tipo resumen donde describas:**

- PQR (Peticiones, quejas y reclamos)
- Solicitudes de servicio
- Documentar solicitud de servicio atendido
- Características de formatos de respuesta a clientes

una vez terminada la actividad organizarse en sus grupos colaborativos para la respectiva socialización de la actividad y asi poder evidenciar los conocimientos adquiridos; posterior a esto enviarla a su instructor, via correo electrónico, donde identifiques tus nombres completos, ficha del curso.

01-. Identificar técnicas de solución de conflictos.

a- Con la supervisión del instructor realiza una simulación tipo ejemplo donde se evidencia el buen manejo que se le debe dar a un cliente al momento de realizar una **PQR. Simulacion: (acto que consiste en imitar o fingir que se esta realizando una acción para cumplir un objetivo determinado).**
b- Identifica con la ayuda de tu instructor el espacio físico donde se realizara la toma de evidencia, una vez escogido el lugar socializalo con tus compañeros y se escoge el mas adecuado según criterios del instructor.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

QUE SON LAS PQR?

El Sistema de Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias (**PQRS**) es una herramienta que nos permite conocer las inquietudes y manifestaciones que tienen nuestros grupos de interés para que tengamos la oportunidad de fortalecer nuestro servicio y seguir en el camino hacia la excelencia operativa.



Todo usuario tiene derecho a presentar ante Intertek peticiones, quejas, reclamos y sugerencias, tal como lo señala la Constitución Política de Colombia, el Código Contencioso Administrativo y la Circular Única de la superintendencia de Industria y Comercio, para lo cual debe tener en cuenta los siguientes conceptos:

- **SUGERENCIA:** Es una propuesta presentada por un usuario para incidir en el mejoramiento de un proceso de la empresa cuyo objeto está relacionado con la prestación del servicio.
- **PETICIÓN:** Es una actuación por medio de la cual el usuario, de manera respetuosa, solicita a la empresa cualquier información relacionada con la prestación del servicio.
- **QUEJA:** Es la expresión o manifestación que le hace el usuario a la empresa por la inconformidad que le generó la prestación de nuestros servicios.
- **RECLAMO:** Es la oposición o contrariedad presentada por el usuario, con el objeto de que la empresa revise y evalúe una actuación relacionada con la prestación del servicio en términos económicos.

Dentro del área de Servicio al Cliente de las empresas existe una división en especial encargada de atender las Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias de los clientes y es la responsable de generar en gran parte la fidelización del mercado objetivo, haciendo que las ventas generen un valor agregado al conectar de forma estrecha al comprador con los productos y servicios que ofrece la empresa.

Por experiencia propia muchas compañías han cedido importantes posiciones en el mercado debido a un descuido en esta división del área de Servicio al Cliente y saben que estas faltas cometidas con sus compradores representan pérdidas humanas y económicas muy valiosas.

Partiremos de una serie de premisas básicas que definen la importancia de atender como es debido los PQRS – Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias de los clientes ya que estos representan la continuidad y afianzamiento de la relación comercial entre la empresa y el cliente.

- *El cliente es el activo más importante de una empresa.*
- *El cliente es el propósito de la labor de los miembros de una empresa.*
- *El cliente hace un favor a los miembros de una compañía al darles la oportunidad de servirle en sus requerimientos o necesidades.*
- *El cliente trae deseos, expectativas y aspiraciones que deben ser traducidos e interpretados por el equipo de Servicio al Cliente y cuya función es convertirlos en realidad. Y buscar en todo momento al ser humano que hay detrás del cliente.*
- *El cliente merece un servicio excelente o espectacular.*
- *La empresa debe anticiparse a las necesidades, deseos y expectativas del cliente y sorprender.*
- *La empresa debe tomar la iniciativa de servir a los prospectos y clientes.*
- *Los miembros de la empresa que integren el equipo de Servicio al Cliente deben tener vocación de servicio. La empresa debe encontrar y ofrecer a los clientes los productos de la mejor calidad.*

- *Los miembros del equipo de Servicio al Cliente deben conocer los deseos, necesidades y expectativas de sus clientes.*
- *La atención de PQRS – Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias es un arte que se debe aprender.*
- *Entre las diferentes áreas que componen a una empresa y sus miembros debe llegarse a un Acuerdo de Servicio al Cliente.*

Hay que tener en cuenta que los PQRS son generados por una razón valedera y generalmente es por aquello que causa algún nivel de insatisfacción del cliente acerca del producto o los productos y/o servicios que adquirió con la empresa y que fueron notados por él en una etapa temprana o media del uso del producto o servicio.

Muchas empresas tienen excelentes vendedores que son capaces de generar o lograr altas cuotas de venta dentro del mercado objetivo de la compañía, pero infortunadamente no ocurre de la misma forma en cuanto a sus equipos de Servicio al Cliente que atienden de manera deficiente a sus clientes y generan inconformidad, malestar y alejamiento de los clientes insatisfechos que no volverán a comprar los productos y/o servicios que adquirieron u otros que ofrece la misma empresa y que por estas razones buscarán o serán seducidos o atrapados por la competencia que genere un alto valor agregado en la atención al cliente en sus Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias.

EXISTEN TRES CUALIDADES INDISPENSABLES EN EL PERSONAL QUE DEBE ENFRENTAR ESTA DIVISION DEL AREA DE SERVICIO AL CLIENTE:

Asertividad

La asertividad es decir lo que se piensa o se siente a la persona indicada en el momento oportuno, con las palabras y el tono adecuado.

Un miembro de Servicio al Cliente debe esmerarse en la calidez de la atención, resultando para el cliente en una relación amigable que lo escucha y se preocupa por sus necesidades y deseos.

Escucha Activa

Centrar la escucha en el mensaje y no en la persona. Respondiendo claramente a dos estímulos sensoriales: a lo que se ve y se oye. Esto implica no tomar partido de forma emocional a las quejas o reclamos del cliente.

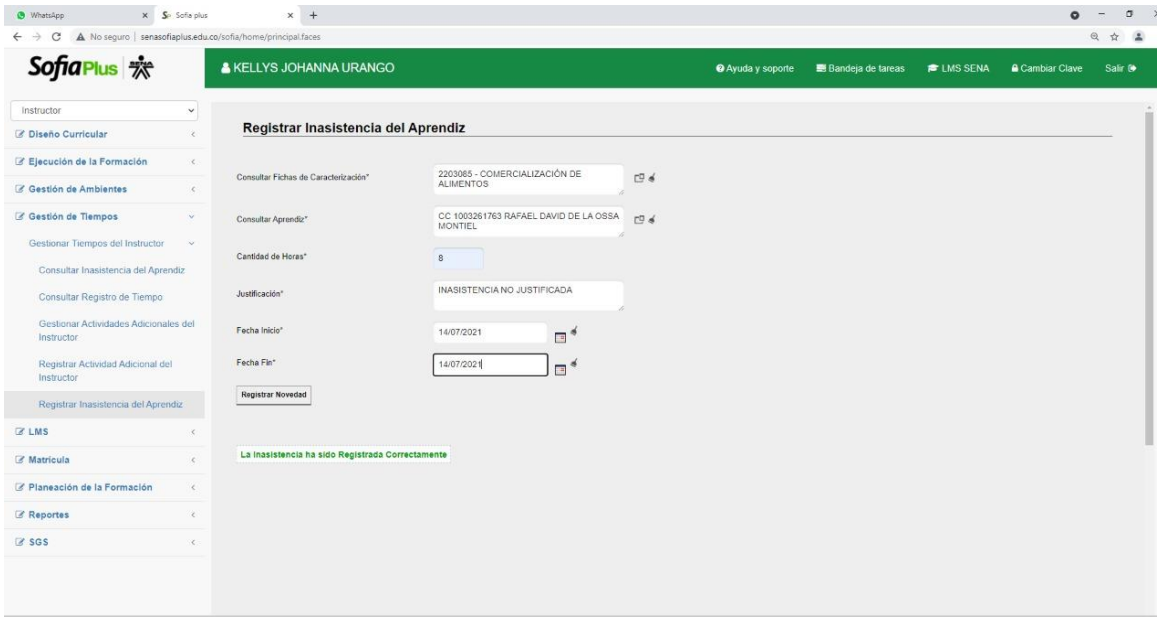
A continuación ofrecemos una serie de recomendaciones claves para manejar acertadamente los PQRS – Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias:

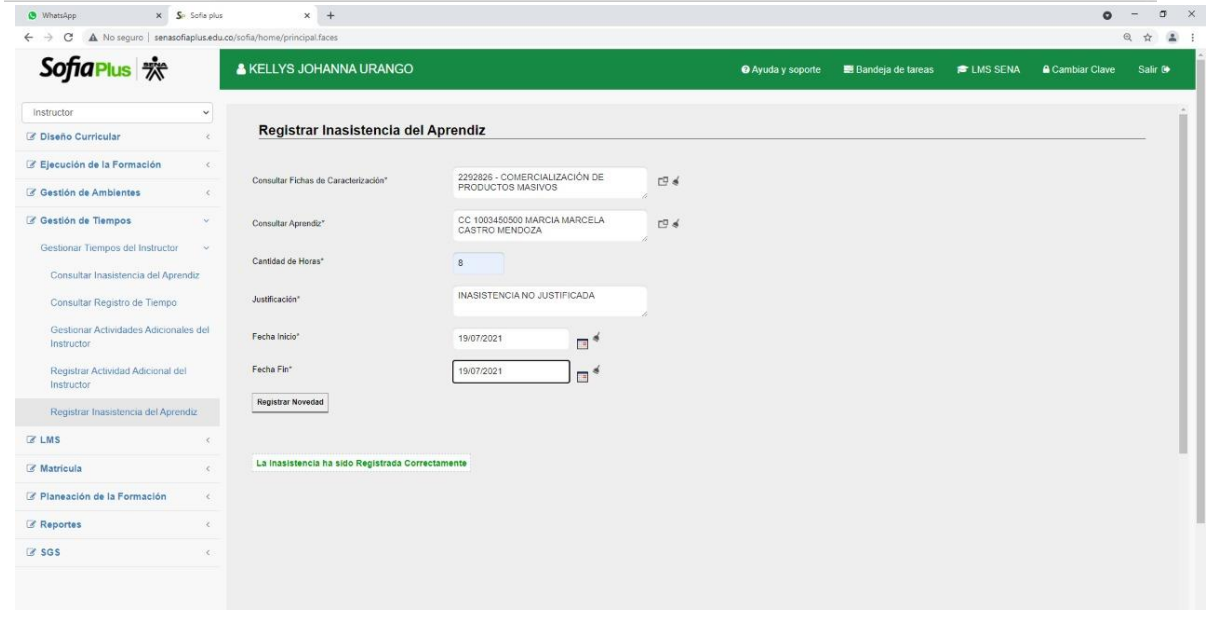
- *Escuchar con atención y entender lo que dice el cliente.*
- *Responder con cuidado, no contestar atropelladamente.*
- *Preguntar y pedir confirmación de lo que se ha entendido del cliente.*
- *Entender que la empresa no es perfecta ni el cliente tampoco.*
- *Mantener en todo momento la tranquilidad y la cordura para solucionar las quejas y los reclamos.*
- *No todas las personas tienen cualidades para esta actividad y la gerencia debe por esta razón buscar individuos ágiles, jóvenes de pensamiento y con una actitud de servicio.*

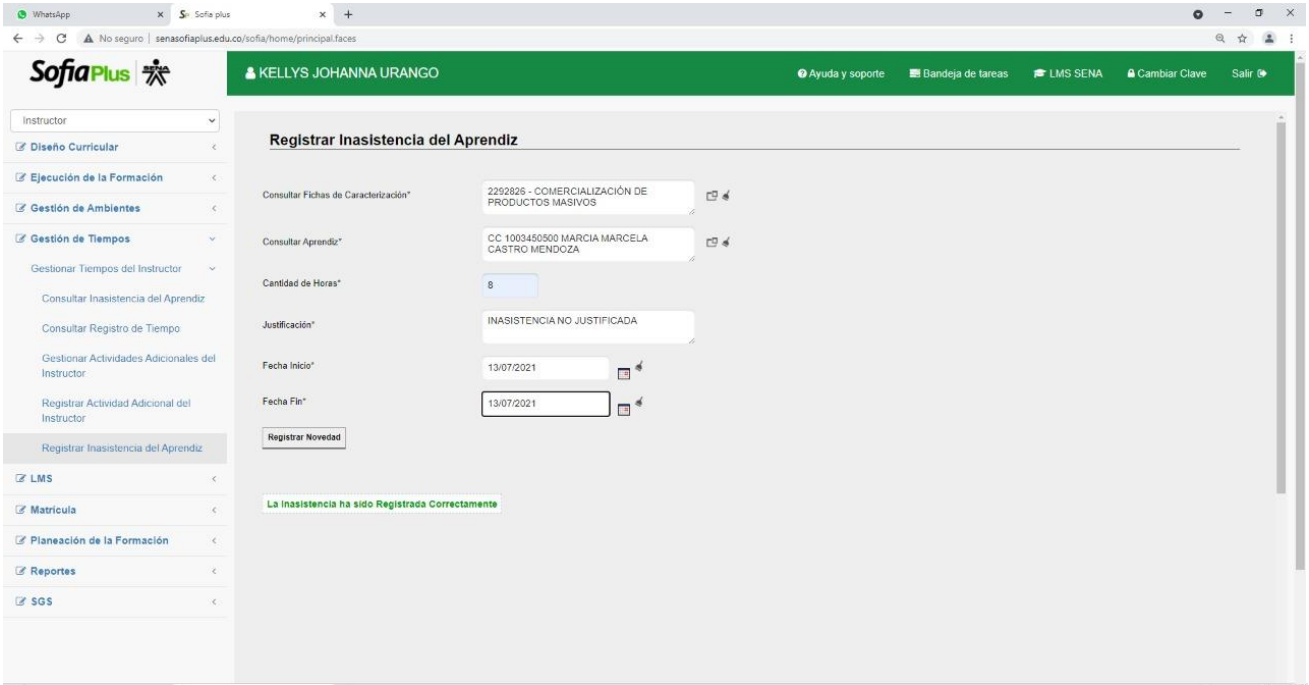
Otra de las situaciones más comunes al tratar de resolver los PQRS está en el modo de interrumpir al cliente, sobretodo cuando debe hacerse de forma presencial o telefónica. Para esto es importante tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

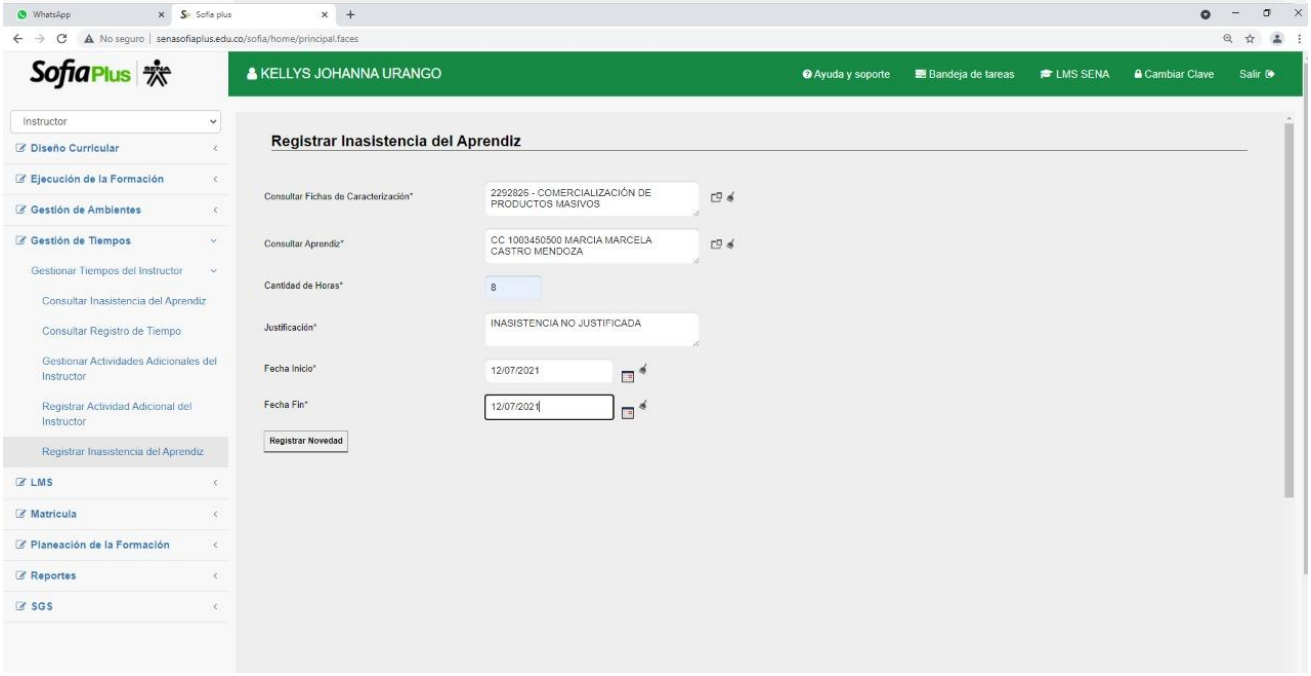
- *Si la situación se produce de forma presencial se debe mantener contacto visual con el cliente.*
- *Mostrar interés y atención.*
- *Hacer preguntas inteligentes que encausen la conversación hacia una solución*

ANEXO EVIDENCIA DE INASISTENCIAS.

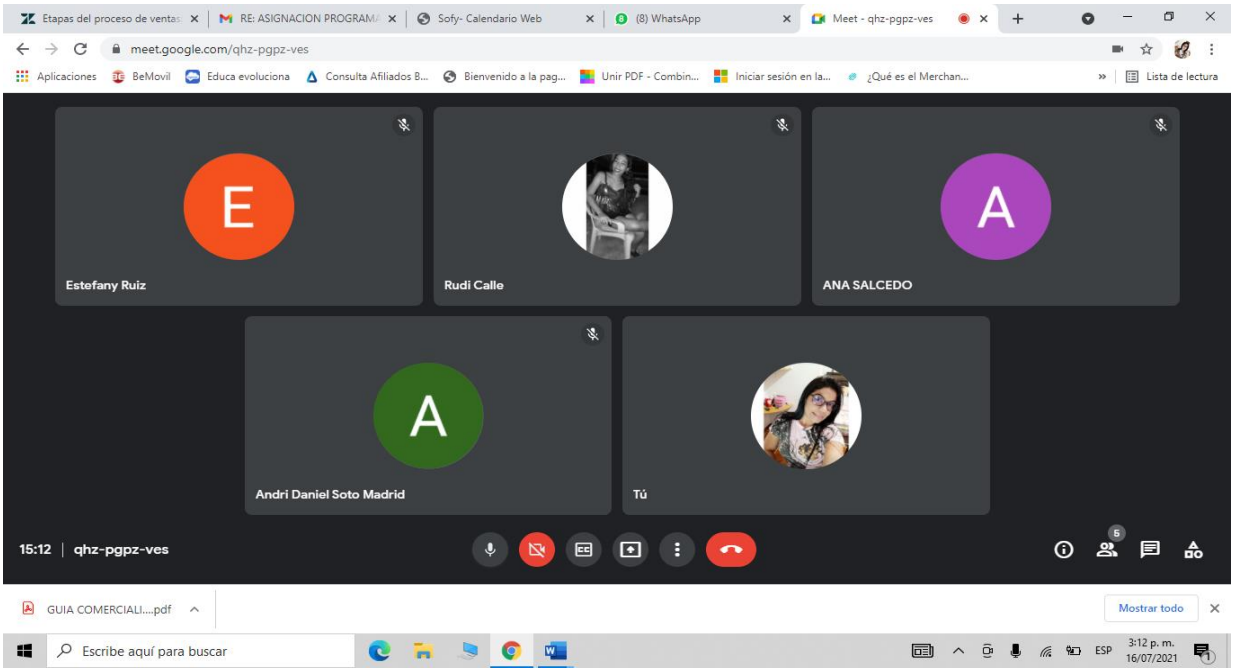


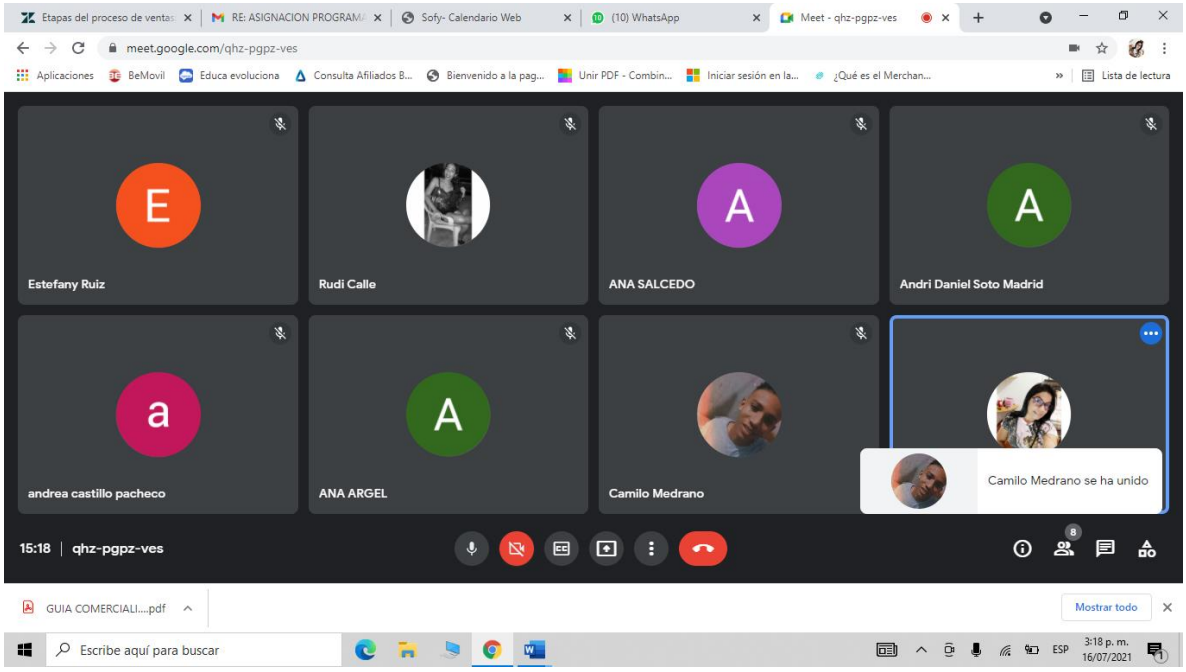


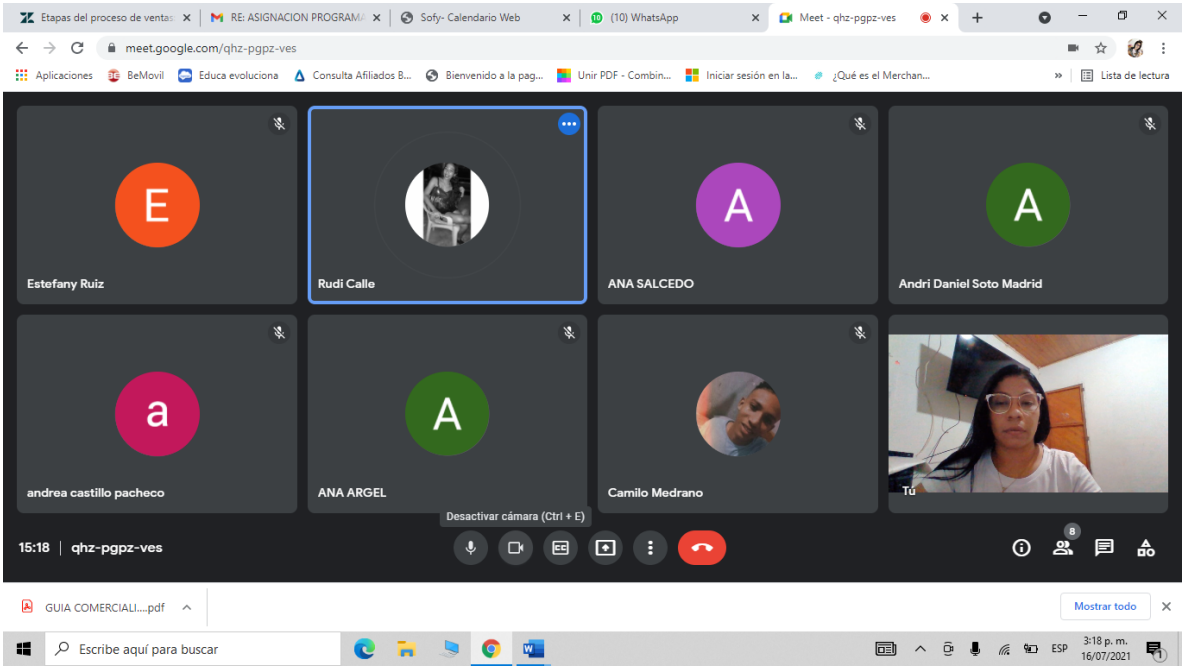

WhatsApp
Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Registrar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Fichas de Caracterización*
2292826 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS
Consultar Aprendiz*
CC 1003450500 MARCIA MARCELA CASTRO MENDOZA
Cantidad de Horas*
8
Justificación*
INASISTENCIA NO JUSTIFICADA
Fecha Inicio*
13/07/2021
Fecha Fin*
13/07/2021
Registrar Novedad
La inasistencia ha sido Registrada Correctamente

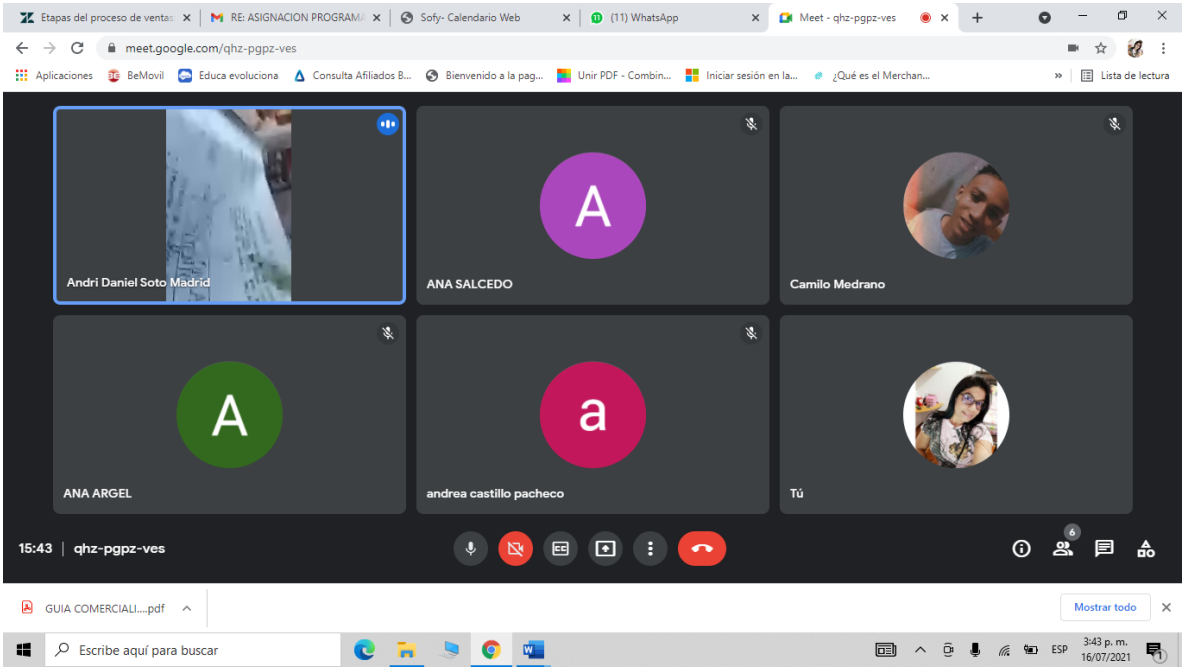

WhatsApp
Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
Gestionar Tiempos del Instructor
Consultar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Registro de Tiempo
Gestionar Actividades Adicionales del Instructor
Registrar Actividad Adicional del Instructor
Registrar Inasistencia del Aprendiz
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Registrar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Fichas de Caracterización*
2292826 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS
Consultar Aprendiz*
CC 1003450500 MARCIA MARCELA CASTRO MENDOZA
Cantidad de Horas*
8
Justificación*
INASISTENCIA NO JUSTIFICADA
Fecha Inicio*
12/07/2021
Fecha Fin*
12/07/2021
Registrar Novedad

ANEXO EVIDENCIA DE LA OBLIGACION 13, SE DESARROLLARON LAS HORAS DE FORMACIÓN POR MEDIOS TECNOLÓGICOS EN LAS FICHAS ASIGNADAS COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA, FICHA 2254266 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGÍSTICAS, COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CON NÚMEROS DE FICHA: 2203085, MUNICIPIO DE CHINU.





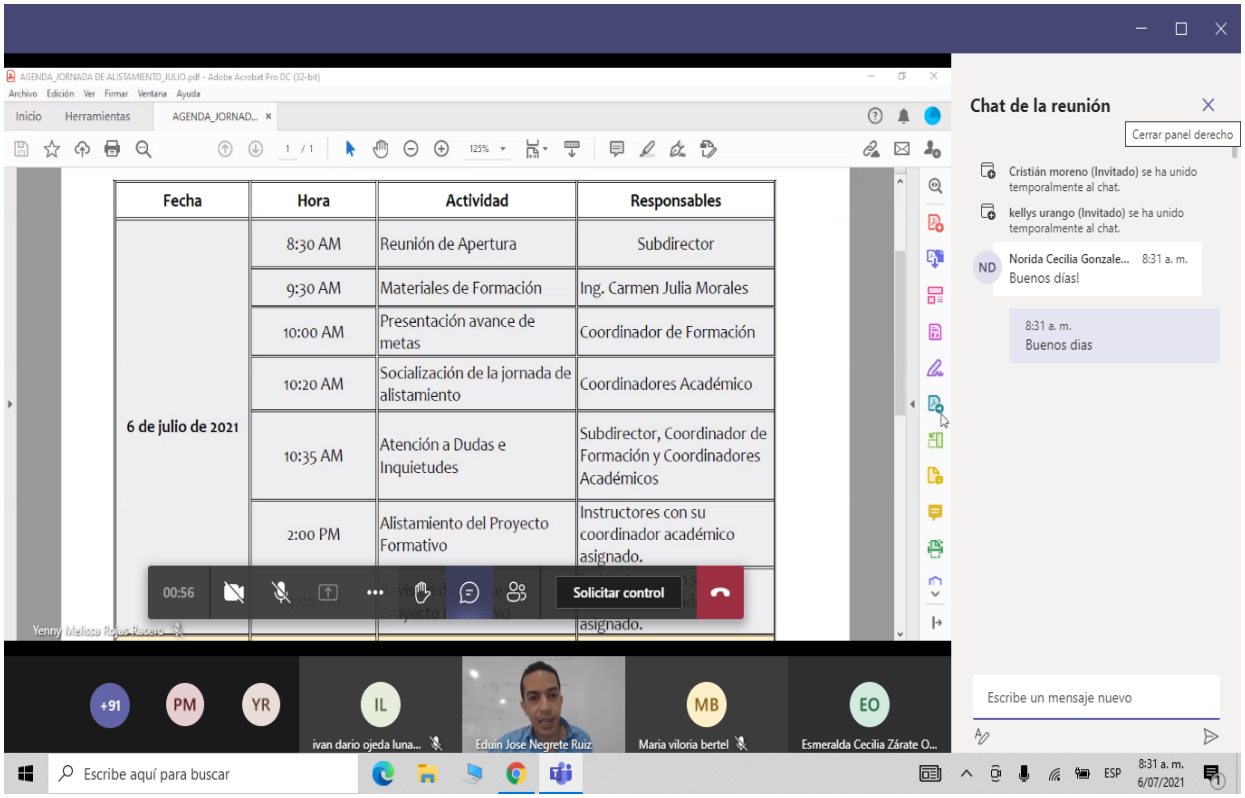

meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Estefany Ruiz
Rudi Calle
ANA SALCEDO
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
ANA ARGEL
Camilo Medrano
Tú
Desactivar cámara (Ctrl + E)
15:18 | qhz-pgpz-ves


meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Andri Daniel Soto Madrid
ANA SALCEDO
Camilo Medrano
ANA ARGEL
andrea castillo pacheco
Tú
15:43 | qhz-pgpz-ves

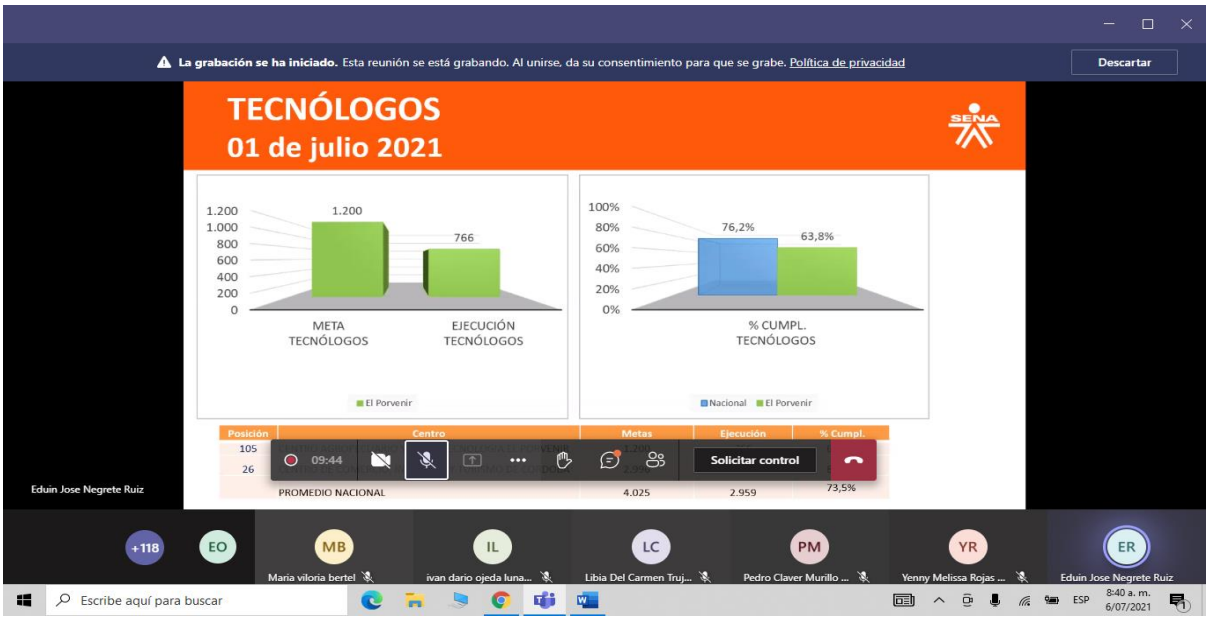




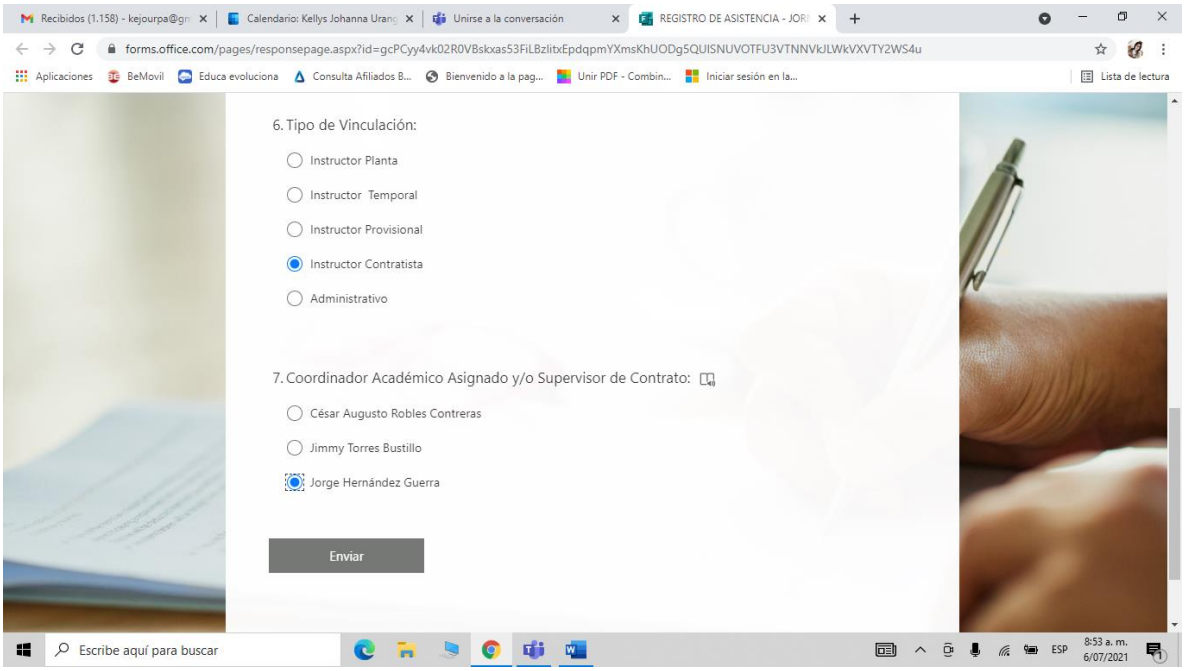
ANEXO EVIDENCIA DE LA OBLIGACION 17, PARTICIPACION EN LA JORNADA DE ALISTAMIENTO.

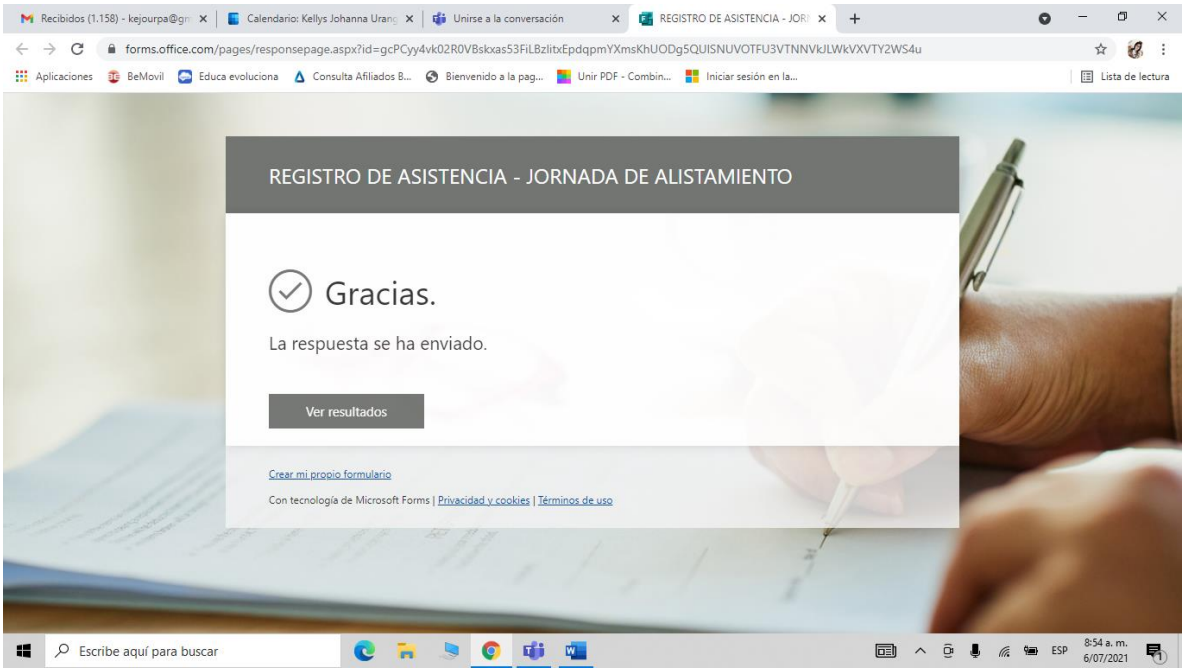


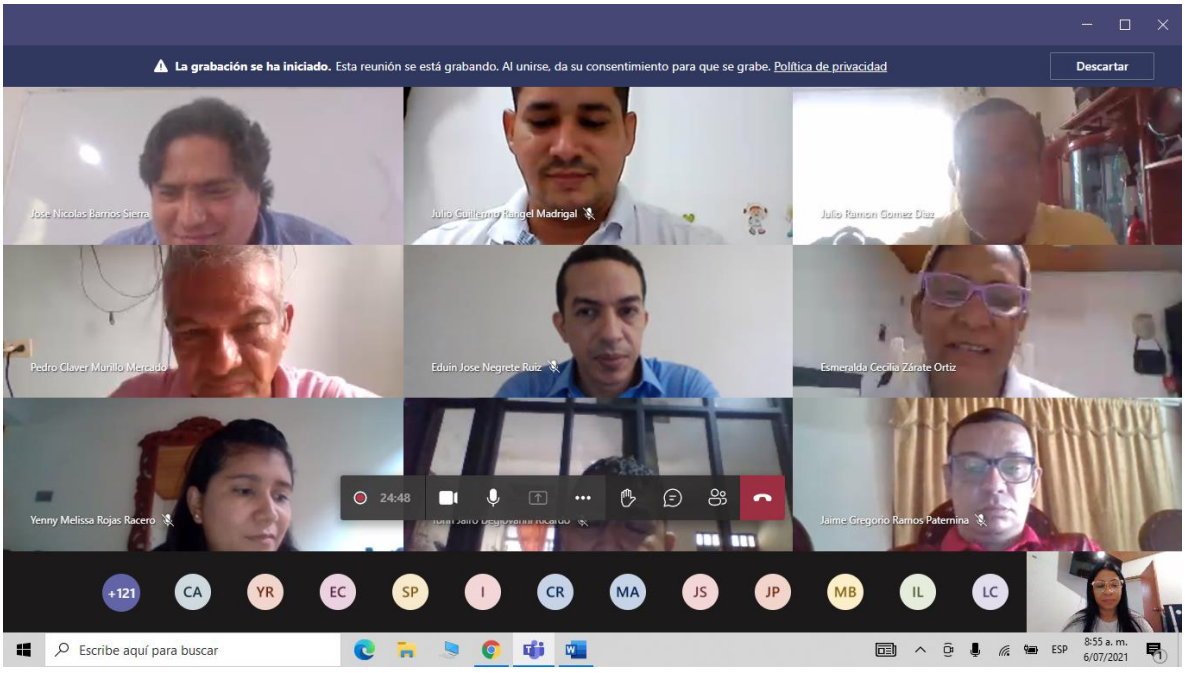
Fecha	Hora	Actividad	Responsables
6 de julio de 2021	8:30 AM	Reunión de Apertura	Subdirector
	9:30 AM	Materiales de Formación	Ing. Carmen Julia Morales
	10:00 AM	Presentación avance de metas	Coordinador de Formación
	10:20 AM	Socialización de la jornada de alistamiento	Coordinadores Académico
	10:35 AM	Atención a Dudas e Inquietudes	Subdirector, Coordinador de Formación y Coordinadores Académicos
	2:00 PM	Alistamiento del Proyecto Formativo	Instructores con su coordinador académico asignado.



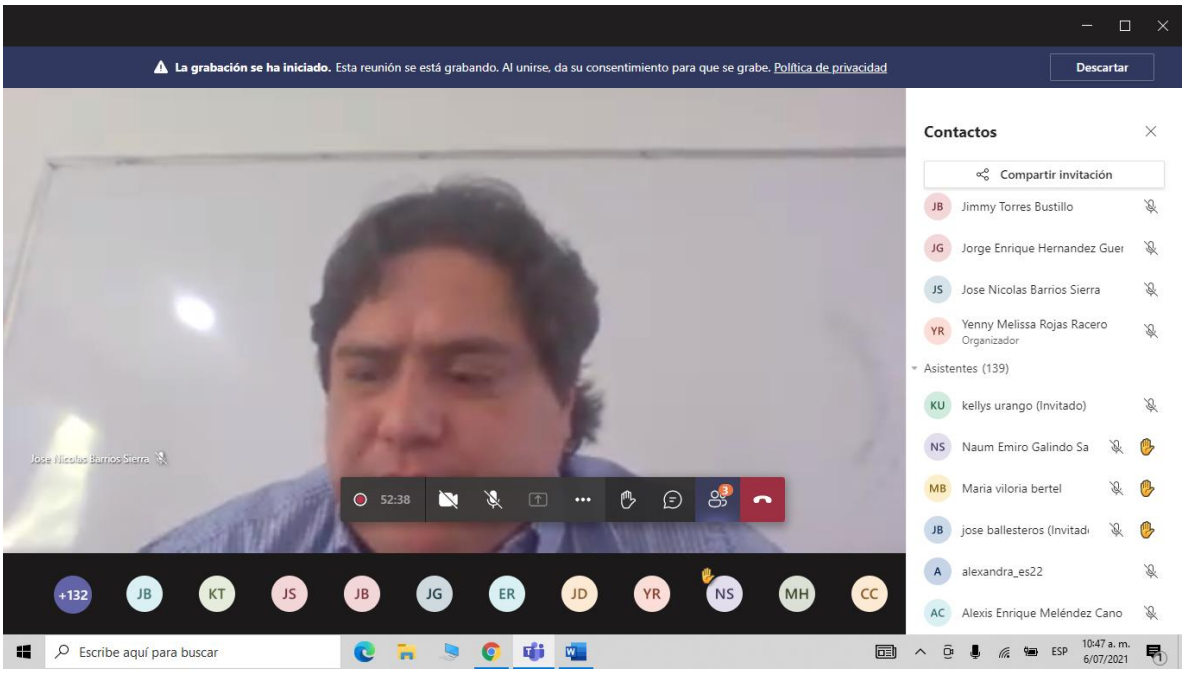

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Eduin Jose Negrete Ruiz
Julio Guillermo Rangel Madrigal
20:08
+120
EC
SP
I
CR
JP
JP
YR
EO
MB
IL
LC
PM
YR
JD
Escribe aquí para buscar
ESP
8:50 a. m.
6/07/2021

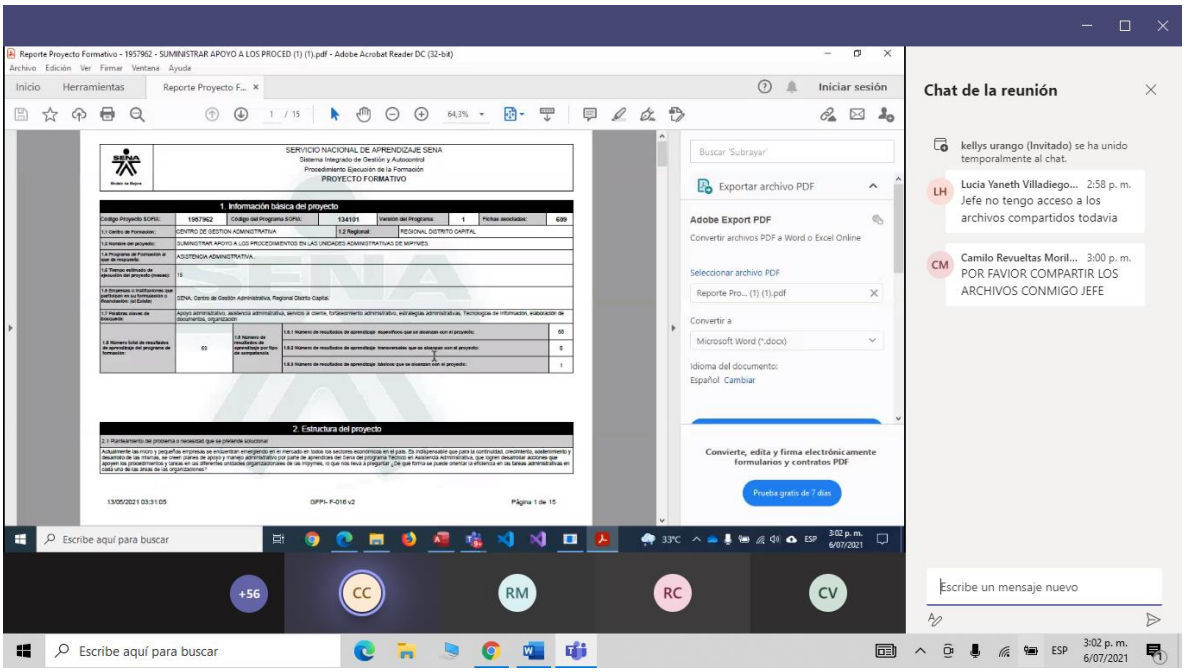

forms.office.com/pages/responsepage.aspx?id=gcPCyy4vk02R0VBskxas53FiLBzlitxEpdqpmYXmsKhUODg5QUISNUVOTFU3VTNNVkJLWkVXVTY2WS4u
6. Tipo de Vinculación:
Instructor Planta
Instructor Temporal
Instructor Provisional
Instructor Contratista
Administrativo
7. Coordinador Académico Asignado y/o Supervisor de Contrato:
César Augusto Robles Contreras
Jimmy Torres Bustillo
Jorge Hernández Guerra
Enviar
Escribe aquí para buscar
ESP
8:53 a. m.
6/07/2021

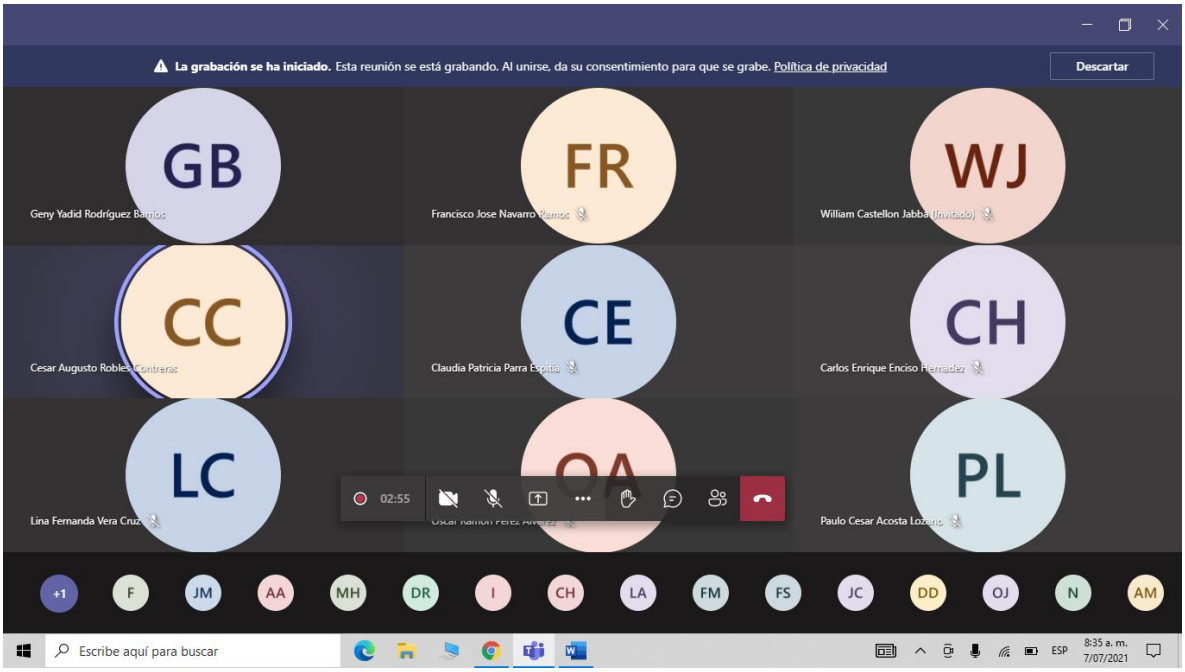

REGISTRO DE ASISTENCIA - JORNADA DE ALISTAMIENTO
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Ver resultados
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms | Privacidad y cookies | Términos de uso

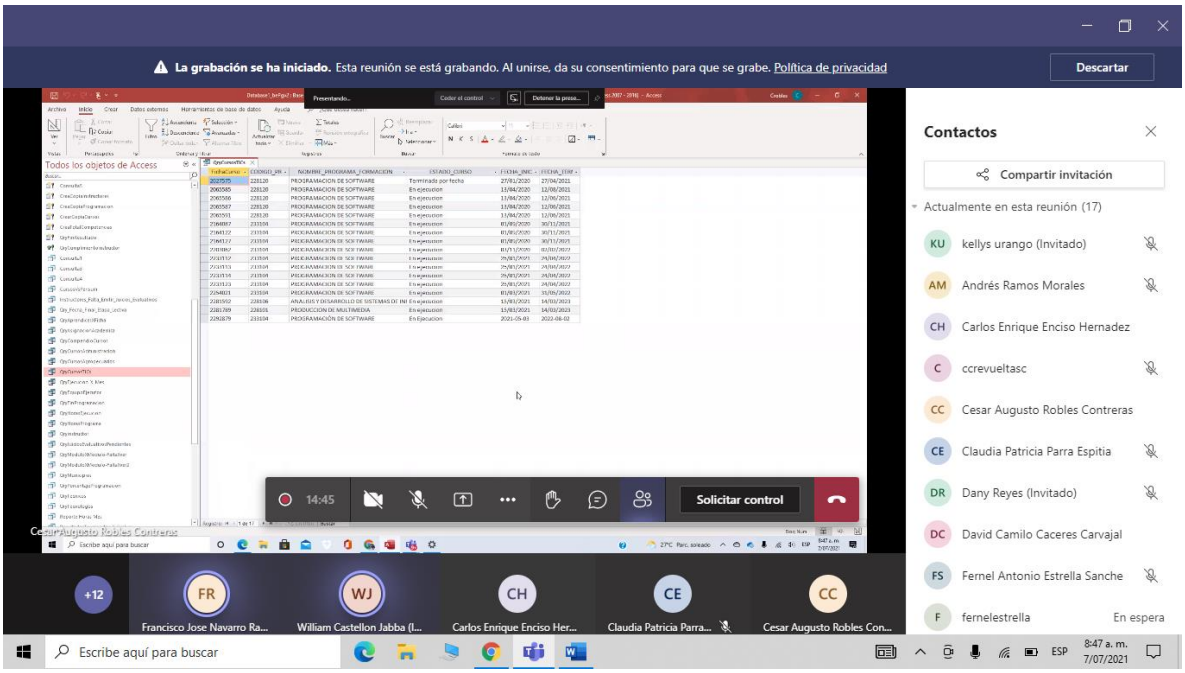

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Jose Nicolas Barrios Sierra
Julio Guillermo Rangel Madrigal
Julio Ramon Gomez Diaz
Pedro Claver Murillo Mercado
Eduin Jose Negrete Ruiz
Esmeralda Cecilia Zárate Ortiz
Yenny Melissa Rojas Racero
Jaime Gregorio Ramos Paternina
24:48
+121
CA
YR
EC
SP
I
CR
MA
JS
JP
MB
IL
LC

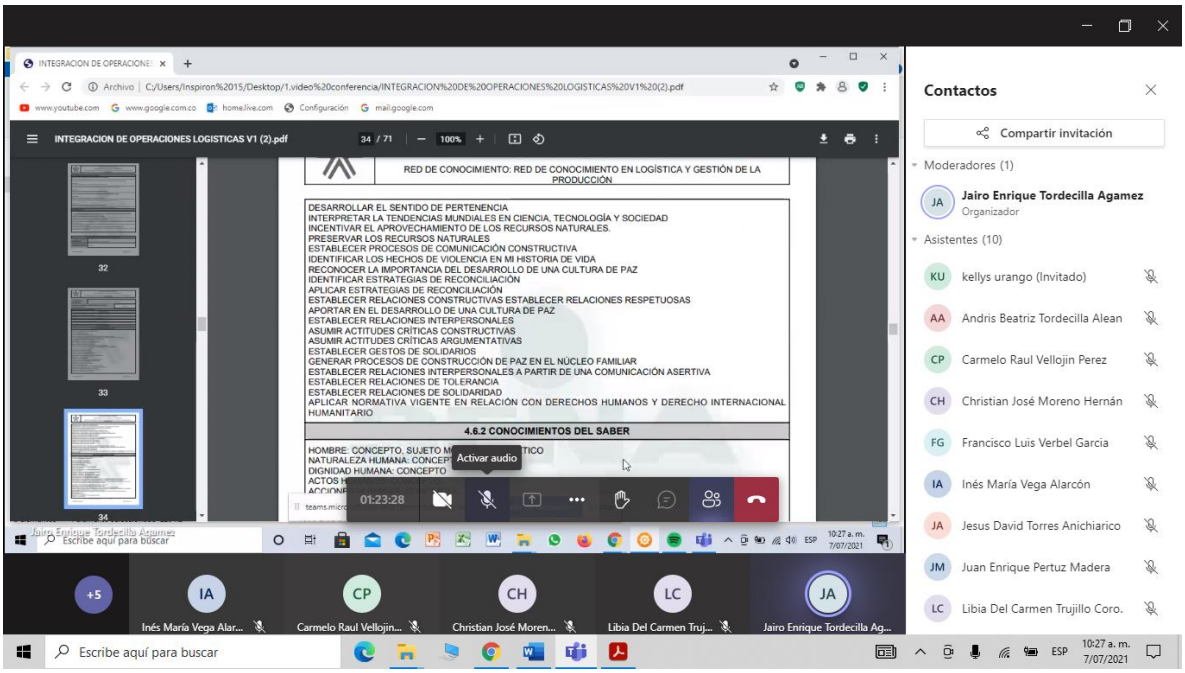

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
ER
JB
WC
YR
JS
LC
MC
Contactos
Compartir invitación
Moderadores (7)
Cesar Augusto Robles Contrer
Eduin Jose Negrete Ruiz
Jimmy Torres Bustillo
Jorge Enrique Hernandez Guer
Jose Nicolas Barrios Sierra
Yenny Melissa Rojas Racero
Organizador
Más (1)
Asistentes (139)
kellys urango (Invitado)
alexandra_es22
Escribe aquí para buscar
ESP
10:26 a. m.
6/07/2021


La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Contactos
Compartir invitación
Jimmy Torres Bustillo
Jorge Enrique Hernandez Guer
Jose Nicolas Barrios Sierra
Yenny Melissa Rojas Racero
Organizador
Asistentes (139)
kellys urango (Invitado)
Naum Emiro Galindo Sa
Maria viloria bertel
jose ballesteros (Invitad
alexandra_es22
Alexis Enrique Meléndez Cano
Escribe aquí para buscar
ESP
10:47 a. m.
6/07/2021

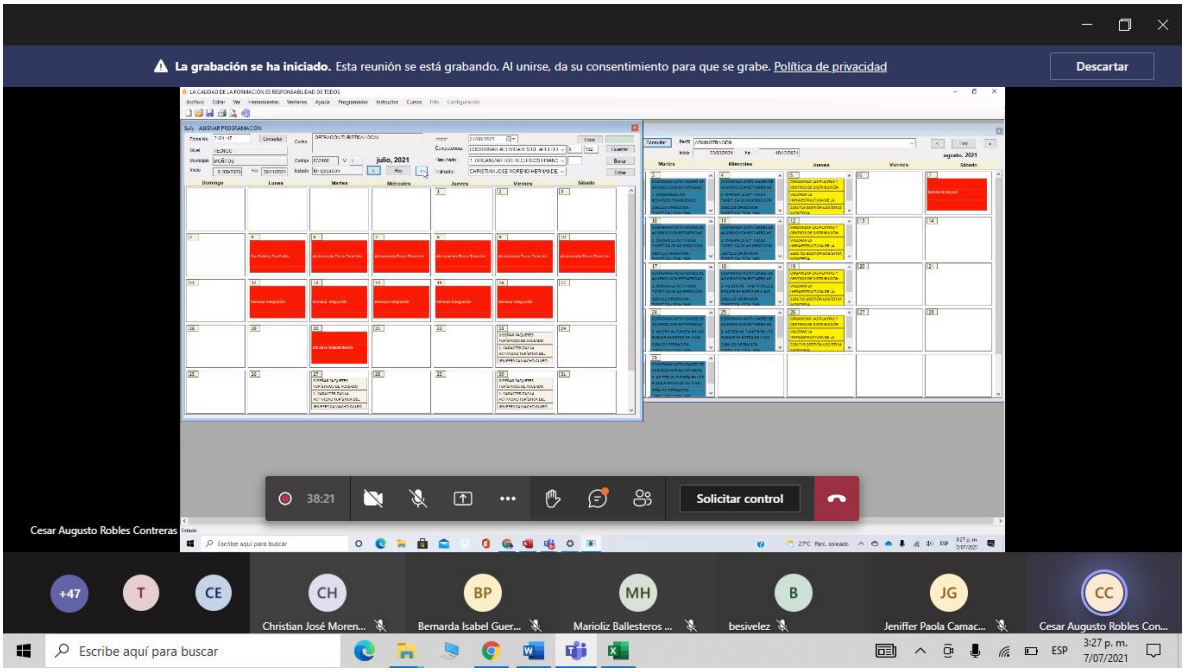

Chat de la reunión
kellys urango (Invitado) se ha unido temporalmente al chat.
Lucia Yaneth Villadiego... 2:58 p. m.
Jefe no tengo acceso a los archivos compartidos todavia
Camilo Revueltas Moril... 3:00 p. m.
POR FAVIOR COMPARTIR LOS ARCHIVOS CONMIGO JEFE
Escribe un mensaje nuevo
Escribe aquí para buscar

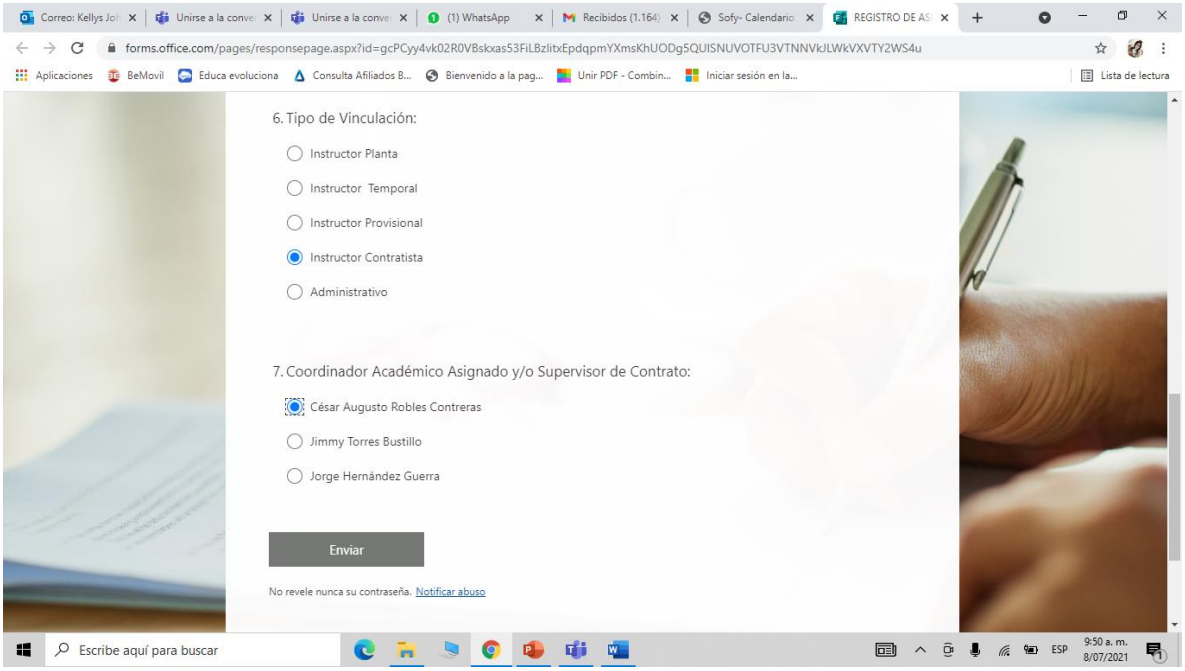

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Geny Yadid Rodríguez Barrios
Francisco Jose Navarro Ramos
William Castellon Jabba (Invitado)
Cesar Augusto Robles Contreras
Claudia Patricia Parra Espitia
Carlos Enrique Enciso Hernadez
Lina Fernanda Vera Cruz
Paulo Cesar Acosta Lozano
02:55
Escribe aquí para buscar

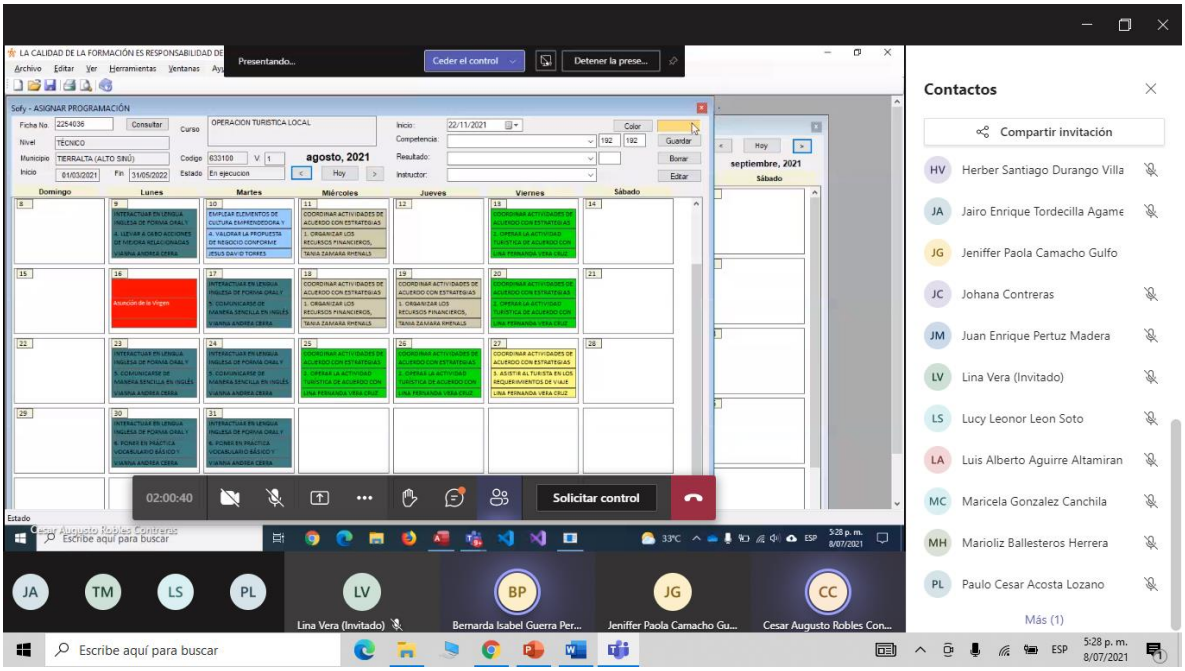

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Contactos
Compartir invitación
Actualmente en esta reunión (17)
kellys urango (Invitado)
Andrés Ramos Morales
Carlos Enrique Enciso Hernadez
ccrevueltasc
Cesar Augusto Robles Contreras
Claudia Patricia Parra Espitia
Dany Reyes (Invitado)
David Camilo Caceres Carvajal
Fernel Antonio Estrella Sanche
fernelestrella
En espera
14:45
Solicitar control
Escribe aquí para buscar
ESP
8:47 a. m.
7/07/2021

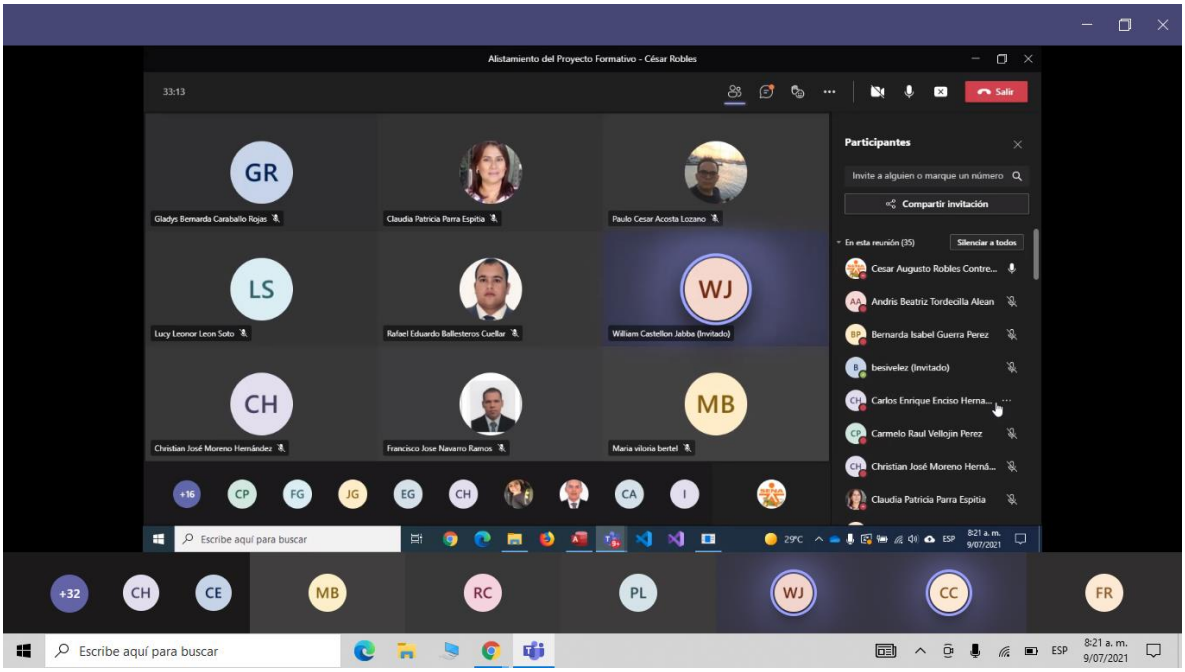

INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS V1 (2).pdf
RED DE CONOCIMIENTO: RED DE CONOCIMIENTO EN LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN
DESARROLLAR EL SENTIDO DE PERTENENCIA
INTERPRETAR LA TENDENCIAS MUNDIALES EN CIENCIA, TECNOLOGÍA Y SOCIEDAD
INCENTIVAR EL APROVECHAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES.
PRESERVAR LOS RECURSOS NATURALES
ESTABLECER PROCESOS DE COMUNICACIÓN CONSTRUCTIVA
IDENTIFICAR LOS HECHOS DE VIOLENCIA EN MI HISTORIA DE VIDA
RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE PAZ
IDENTIFICAR ESTRATEGIAS DE RECONCILIACIÓN
APLICAR ESTRATEGIAS DE RECONCILIACIÓN
ESTABLECER RELACIONES CONSTRUCTIVAS ESTABLECER RELACIONES RESPETUOSAS
APORTAR EN EL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE PAZ
ESTABLECER RELACIONES INTERPERSONALES
ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS CONSTRUCTIVAS
ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS ARGUMENTATIVAS
ESTABLECER GESTOS DE SOLIDARIOS
GENERAR PROCESOS DE CONSTRUCCIÓN DE PAZ EN EL NÚCLEO FAMILIAR
ESTABLECER RELACIONES INTERPERSONALES A PARTIR DE UNA COMUNICACIÓN ASERTIVA
ESTABLECER RELACIONES DE TOLERANCIA
ESTABLECER RELACIONES DE SOLIDARIDAD
APLICAR NORMATIVA VIGENTE EN RELACIÓN CON DERECHOS HUMANOS Y DERECHO INTERNACIONAL HUMANITARIO
4.6.2 CONOCIMIENTOS DEL SABER
Activar audio
01:23:28
Contactos
Compartir invitación
Moderadores (1)
Jairo Enrique Tordecilla Agamez
Organizador
Asistentes (10)
kellys urango (Invitado)
Andris Beatriz Tordecilla Alean
Carmelo Raul Vellojin Perez
Christian José Moreno Hernán
Francisco Luis Verbel Garcia
Inés María Vega Alarcón
Jesus David Torres Anichiarico
Juan Enrique Pertuz Madera
Libia Del Carmen Trujillo Coro.
Escribe aquí para buscar
ESP
10:27 a. m.
7/07/2021

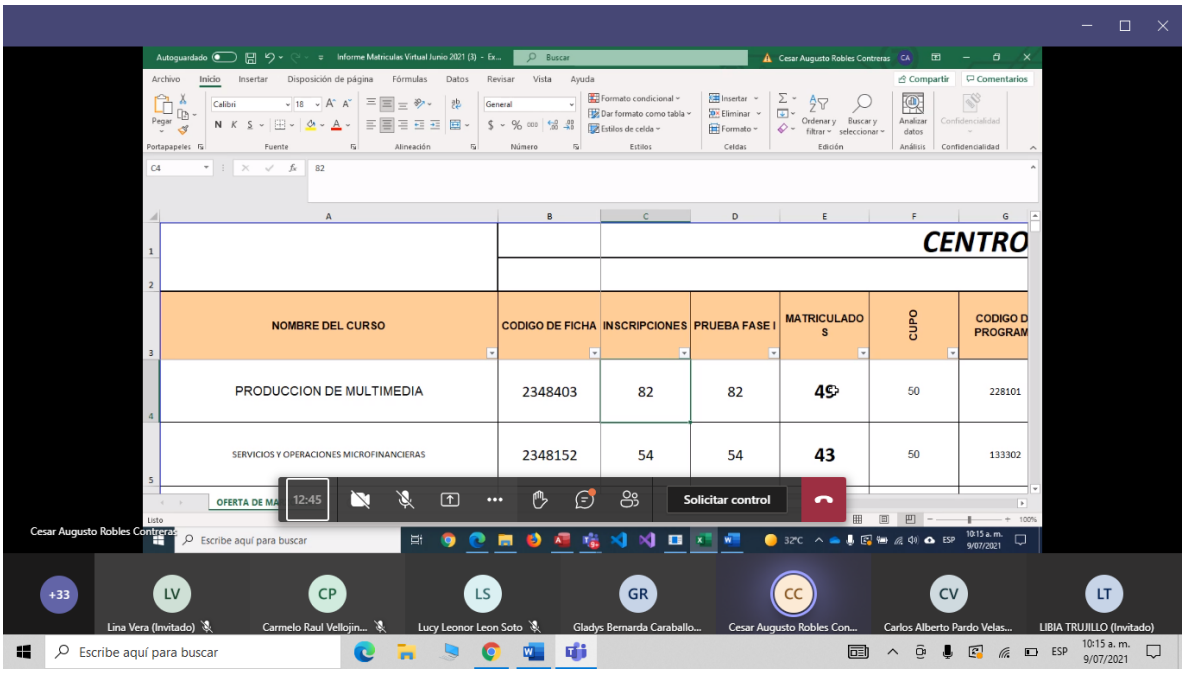

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
JM
JG
CE
MH
CC
CH
AM
Contactos
Compartir invitación
Actualmente en esta reunión (29)
kellys urango (Invitado)
Andrés Ramos Morales
Andris Beatriz Tordecilla Alean
Bernarda Isabel Guerra Perez
Carlos Enrique Enciso Hernade
Carmelo Raul Vellojin Perez
ccrevueltasc
Cesar Augusto Robles Contreras
Christian José Moreno Hernán
Claudia Patricia Parra Espitia
Escribe aquí para buscar


La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Solicitar control
Cesar Augusto Robles Contreras
Escribe aquí para buscar


forms.office.com/pages/responsepage.aspx?id=gcPCyy4vk02R0VBskxas53FiLBzlitxEpdqpmYXmsKhUODg5QUISNUVOTFU3VTNNVkJLWkVXVTY2WS4u
6. Tipo de Vinculación:
Instructor Planta
Instructor Temporal
Instructor Provisional
Instructor Contratista
Administrativo
7. Coordinador Académico Asignado y/o Supervisor de Contrato:
César Augusto Robles Contreras
Jimmy Torres Bustillo
Jorge Hernández Guerra
Enviar
No revele nunca su contraseña. Notificar abuso
Escribe aquí para buscar
9:50 a. m.
8/07/2021


Presentando...
Ceder el control
Detener la prese...
Sofy - ASIGNAR PROGRAMACIÓN
agosto, 2021
septiembre, 2021
02:00:40
Solicitar control
Contactos
Compartir invitación
Herber Santiago Durango Villa
Jairo Enrique Tordecilla Agame
Jeniffer Paola Camacho Gulfo
Johana Contreras
Juan Enrique Pertuz Madera
Lina Vera (Invitado)
Lucy Leonor Leon Soto
Luis Alberto Aguirre Altamiran
Maricela Gonzalez Canchila
Marioliz Ballesteros Herrera
Paulo Cesar Acosta Lozano
Más (1)
Lina Vera (Invitado)
Bernarda Isabel Guerra Per...
Jeniffer Paola Camacho Gu...
Cesar Augusto Robles Con...
Escribe aquí para buscar
5:28 p. m.
8/07/2021

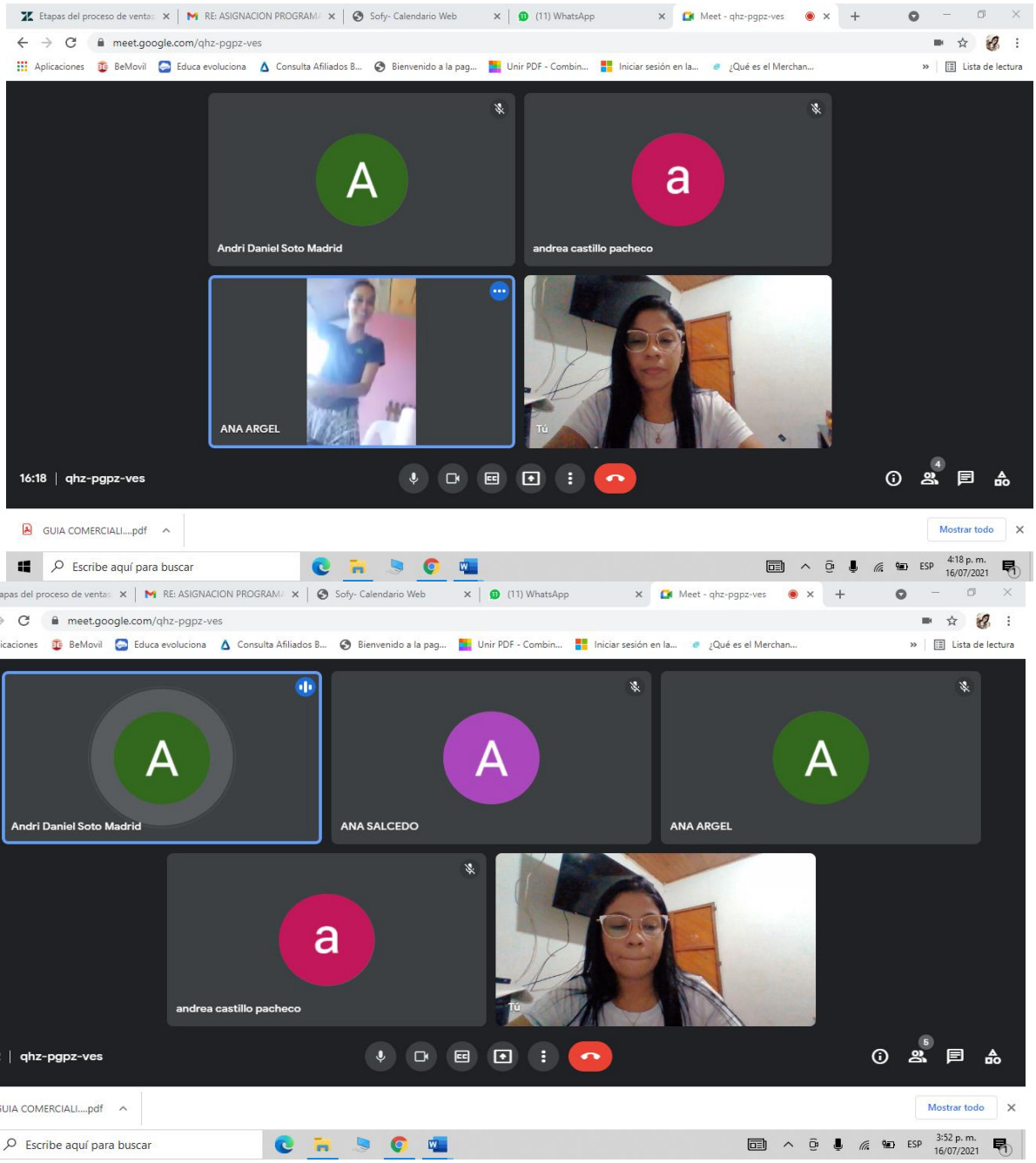

Alistamiento del Proyecto Formativo - César Robles
Participantes
Gladys Bernarda Caraballo Rojas
Claudia Patricia Parra Espitia
Paulo Cesar Acosta Lozano
Lucy Leonor Leon Soto
Rafael Eduardo Ballesteros Cuellar
William Castellon Jabba (Invitado)
Christian José Moreno Hernández
Francisco Jose Navarro Ramos
Maria viloria bertel
Escribe aquí para buscar

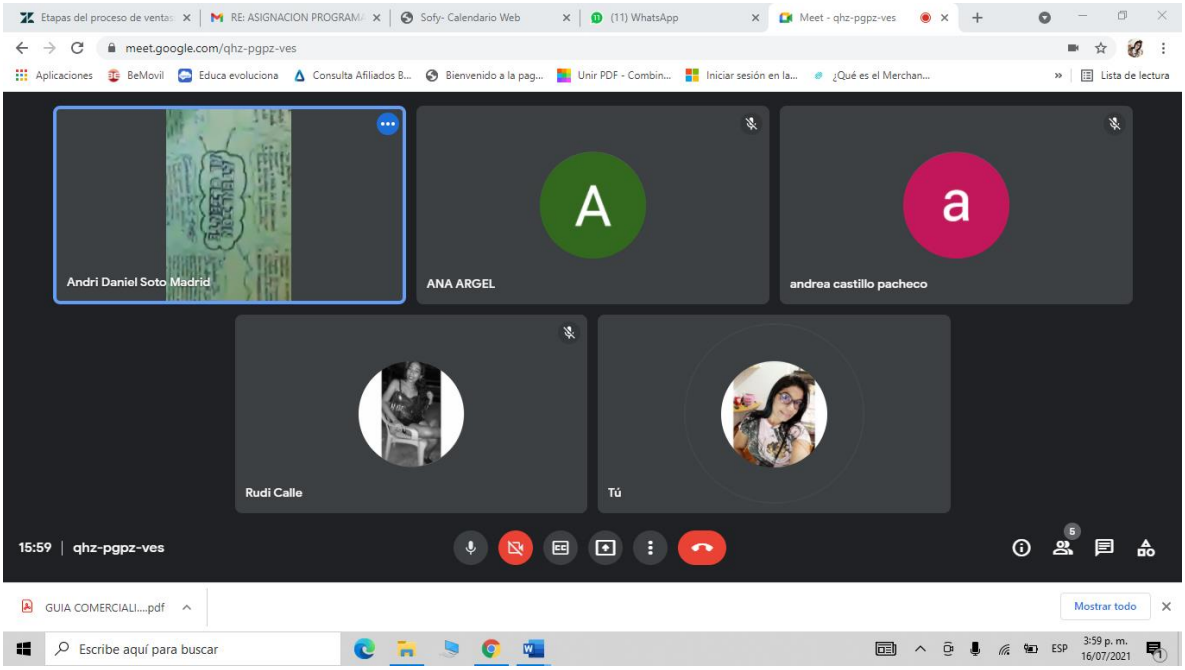

CENTRO
NOMBRE DEL CURSO
CODIGO DE FICHA
INSCRIPCIONES
PRUEBA FASE I
MATRICULADOS
CUPO
CODIGO D PROGRAM
PRODUCCION DE MULTIMEDIA
2348403
82
82
45
50
228101
SERVICIOS Y OPERACIONES MICROFINANCIERAS
2348152
54
54
43
50
133302
Solicitar control
Cesar Augusto Robles Contreras
Escribe aquí para buscar

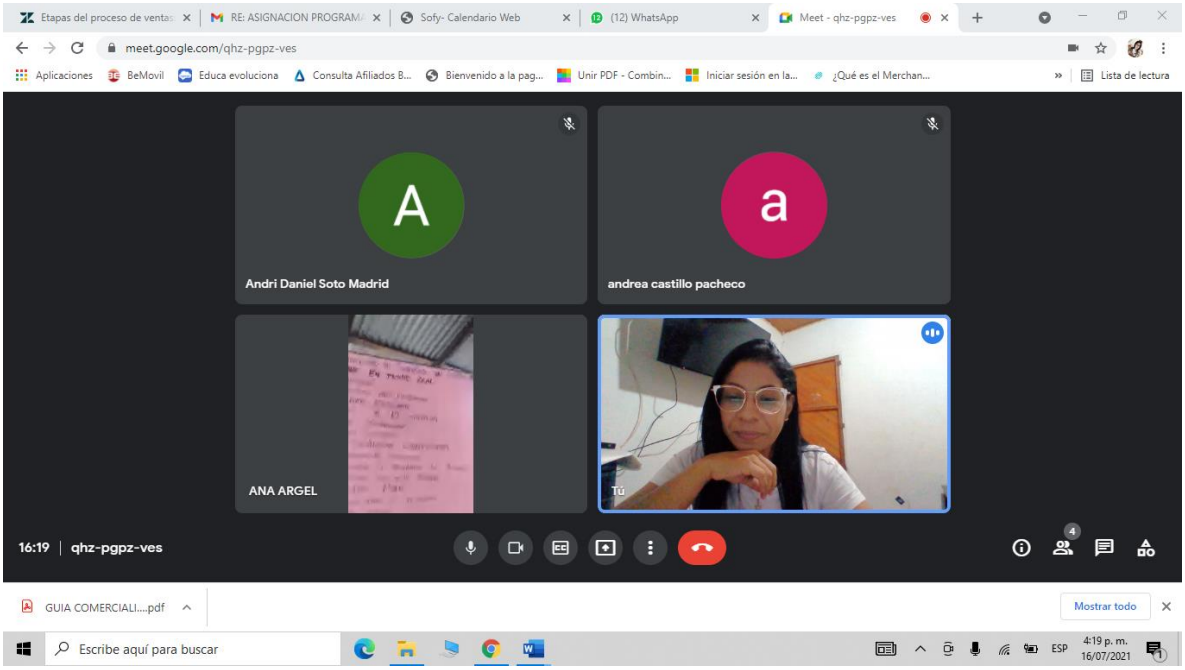

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Contactos
Compartir invitación
Javier Mendez (Invitado)
Jeniffer Paola Camacho Gulfo
Jesus Daniel Feria Maussa
Jorge Mario Ensuncho Monroy
jose ballesteros (Invitado)
JOSE GARCIA (Invitado)
Jose Nicolas Acosta Sierra
Juan Enrique Pertuz Madera
Julio Cesar Cuadrado Villalobo
Julio Guillermo Rangel Madrig
01:27:36
Escribe aquí para buscar
3:48 p. m.
9/07/2021

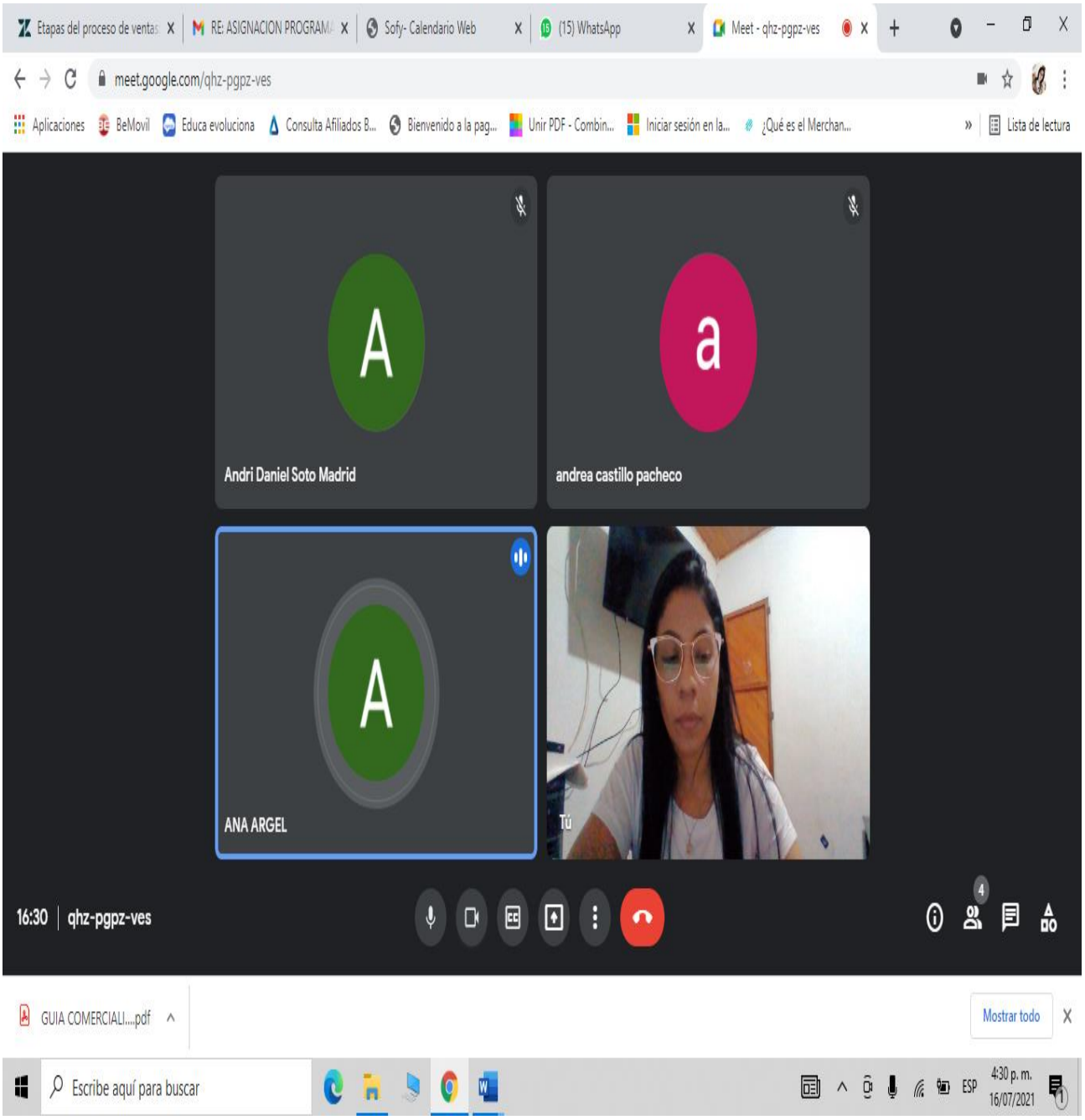

La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
01:39:05
Escribe aquí para buscar
3:59 p. m.
9/07/2021

ANEXO EVIDENCIA DE LA OBLIGACION 18, SE PRESTÓ CON SERIEDAD EL PROCESO DE LA FORMACIÓN CON LOS APRENDICES DE LOS PROGRAMAS COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS FICHA 2292826 MUNICIPIO DE MONTERÍA,
FICHA 2254266 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGÍSTICAS, COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CON NÚMEROS DE FICHA:2203085, MUNICIPIO DE CHINU.




meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Andri Daniel Soto Madrid
ANA ARGEL
andrea castillo pacheco
Rudi Calle
Tú
15:59 | qhz-pgpz-ves


meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Andri Daniel Soto Madrid
andrea castillo pacheco
ANA ARGEL
Tú
16:19 | qhz-pgpz-ves


Etapas del proceso de venta
RE: ASIGNACION PROGRAM
Sofy- Calendario Web
(15) WhatsApp
Meet - qhz-pgpz-ves
meet.google.com/qhz-pgpz-ves
Aplicaciones
BeMovil
Educa evoluciona
Consulta Afiliados B...
Bienvenido a la pag...
Unir PDF - Combin...
Iniciar sesión en la...
¿Qué es el Merchan...
Lista de lectura
A
Andri Daniel Soto Madrid
a
andrea castillo pacheco
A
ANA ARGEL
Tú
16:30 | qhz-pgpz-ves
GUIA COMERCIALI....pdf
Mostrar todo
Escribe aquí para buscar
ESP
4:30 p. m.
16/07/2021

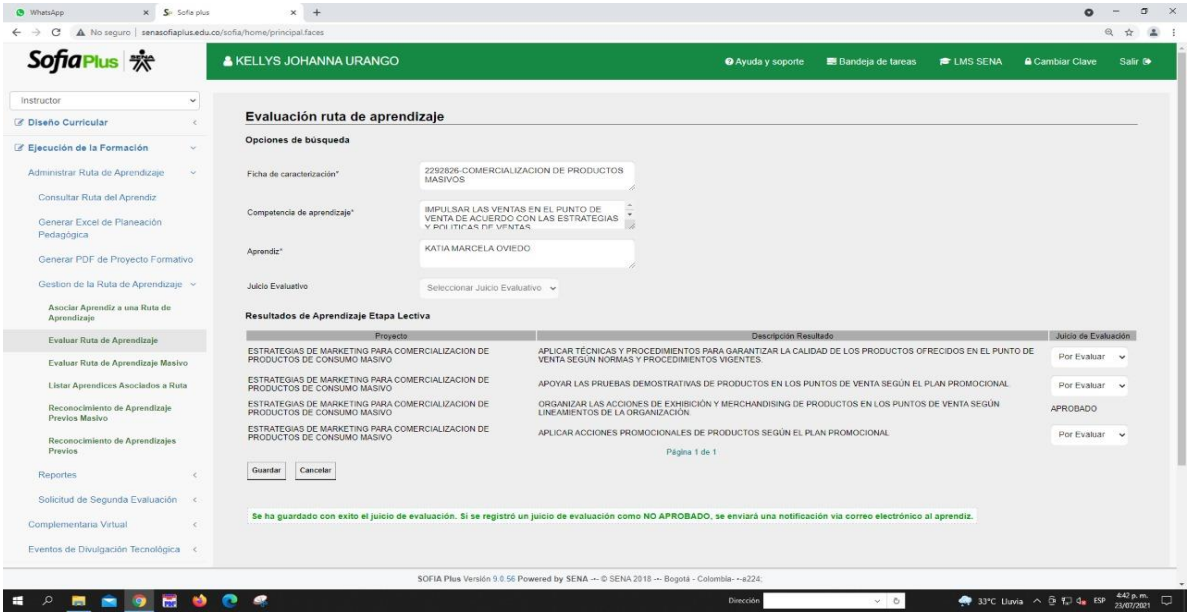


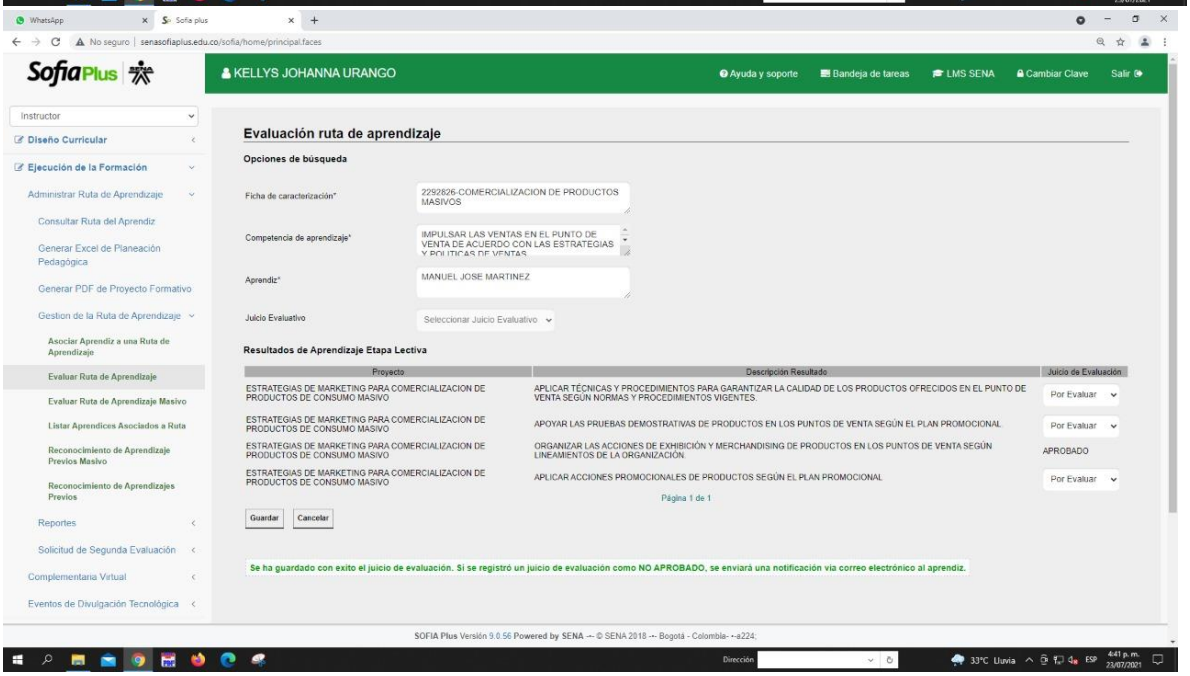


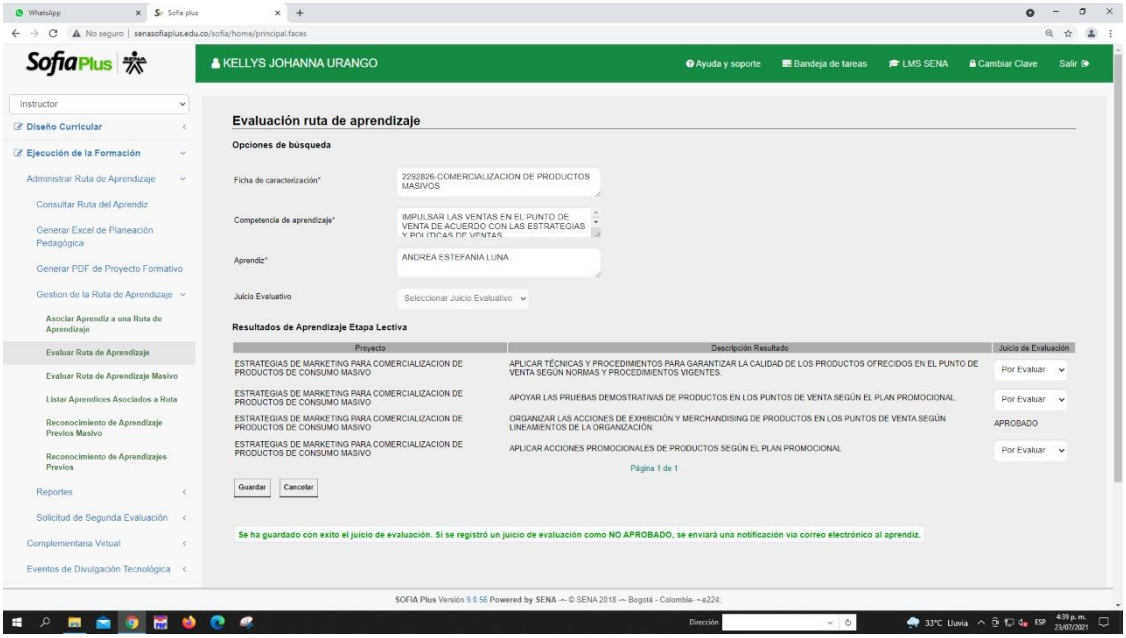


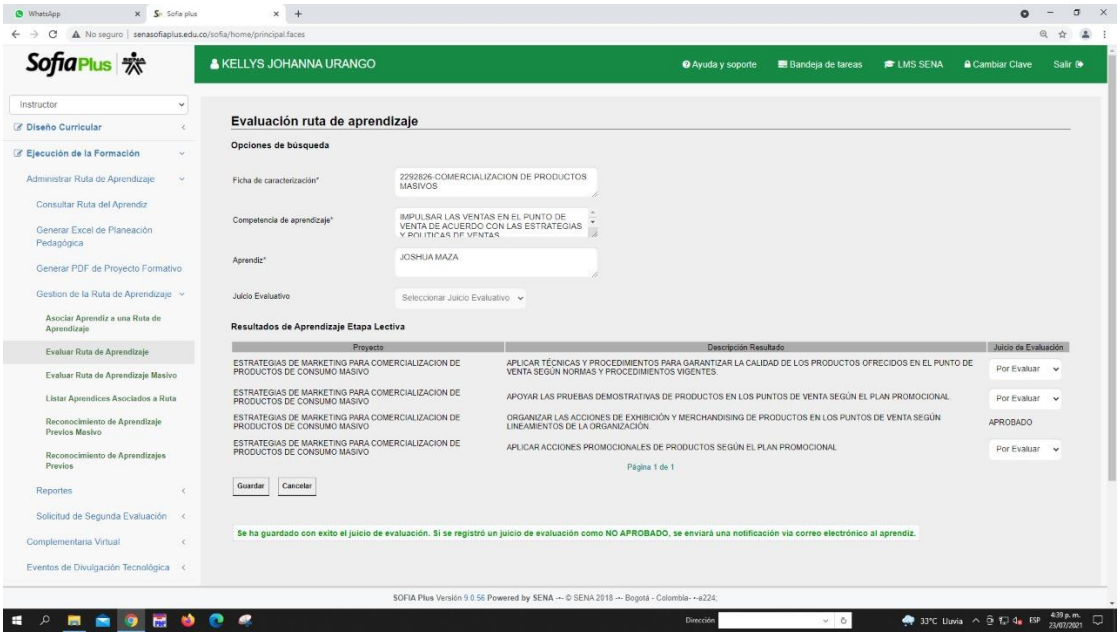

¿Para?
Planeación
Ejecución
Diseños

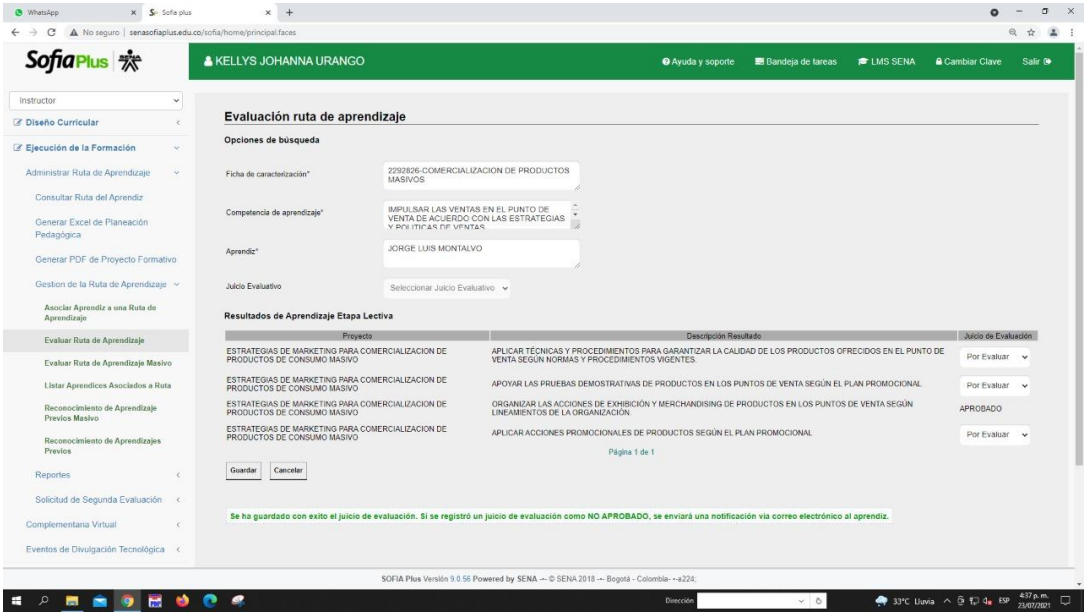
ANEXO EVIDENCIA DE LA OBLIGACION 19, SE EVALUO LA FICHA 2292826 COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS, 2203085 COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS.

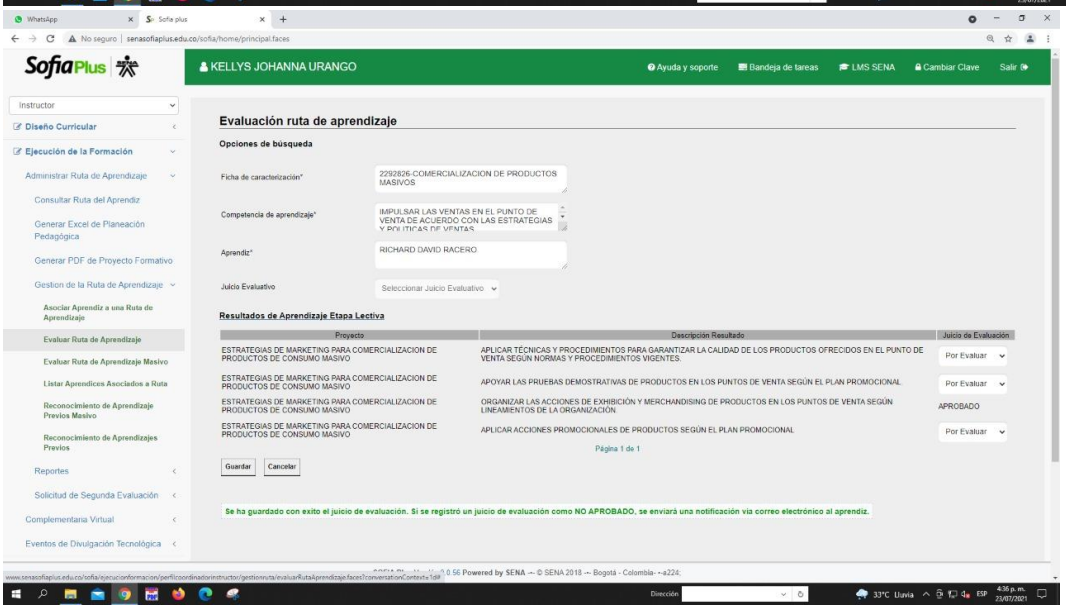


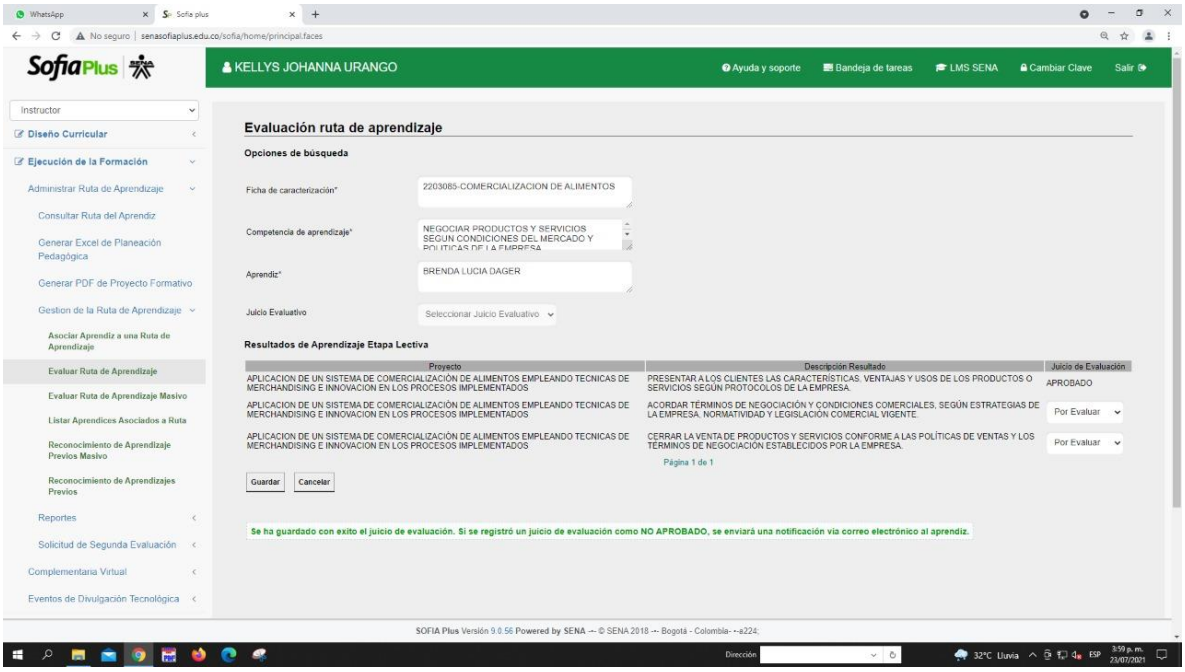


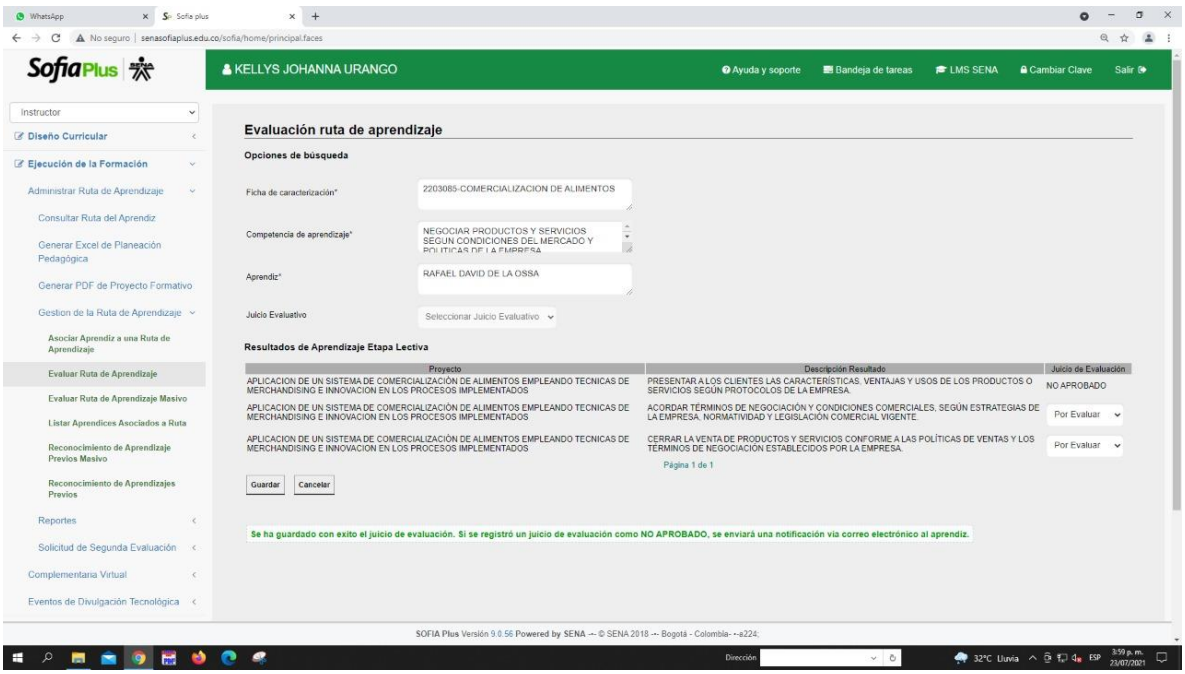

KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2292826-COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS
Competencia de aprendizaje*
IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLITICAS DE VENTAS
Aprendiz*
ANDREA ESTEFANIA LUNA
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO
APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.
Por Evaluar
APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- -a224;

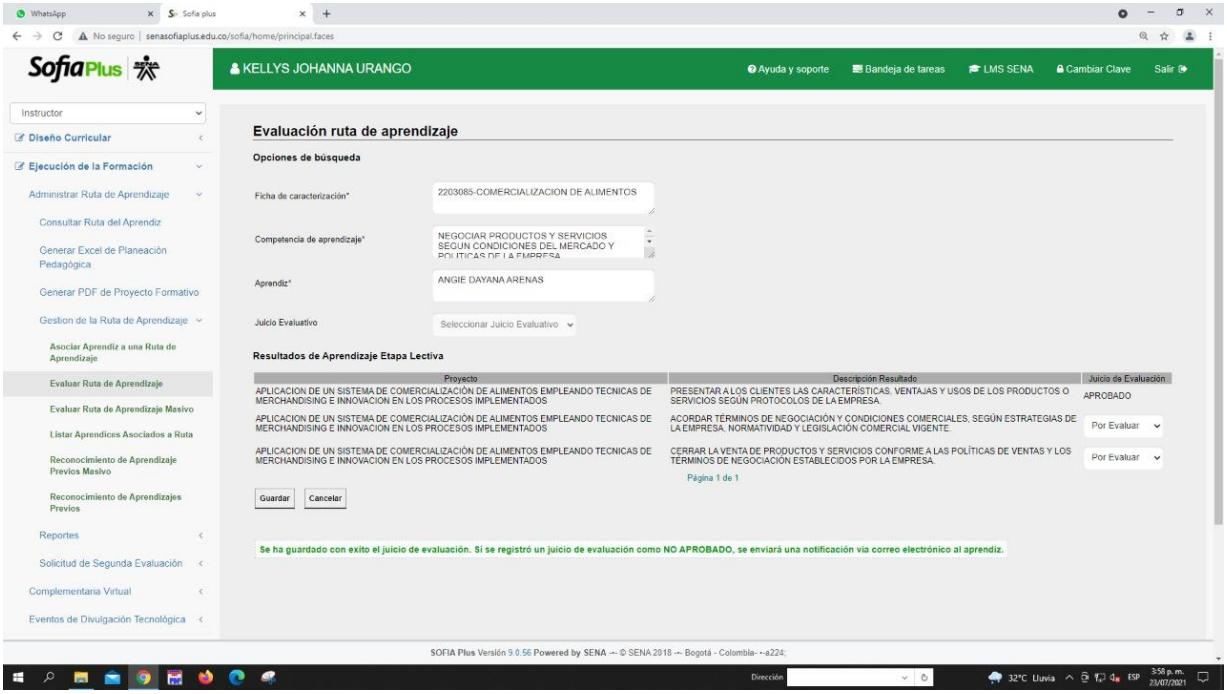

KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2292826-COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS
Competencia de aprendizaje*
IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLITICAS DE VENTAS
Aprendiz*
JOSHUA MAZA
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO
APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.
Por Evaluar
APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- -a224;

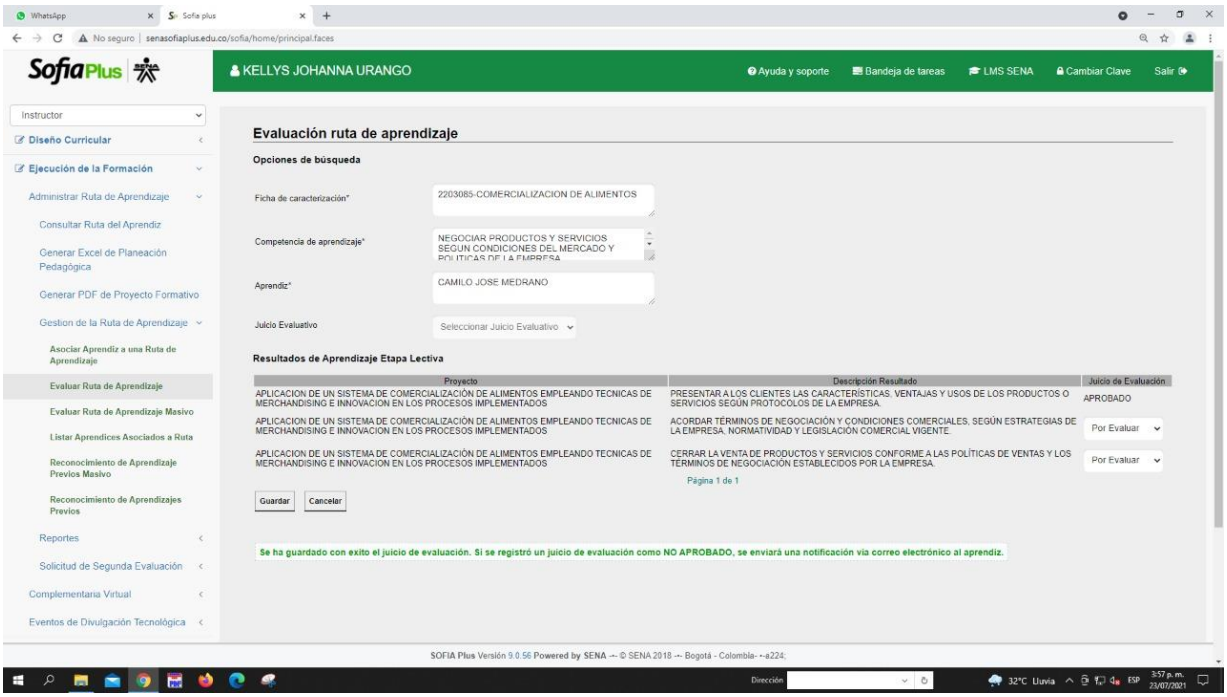

SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta 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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2292826-COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS
Competencia de aprendizaje*
IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLITICAS DE VENTAS
Aprendiz*
JORGE LUIS MONTALVO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO
APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.
Por Evaluar
APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- -+224:

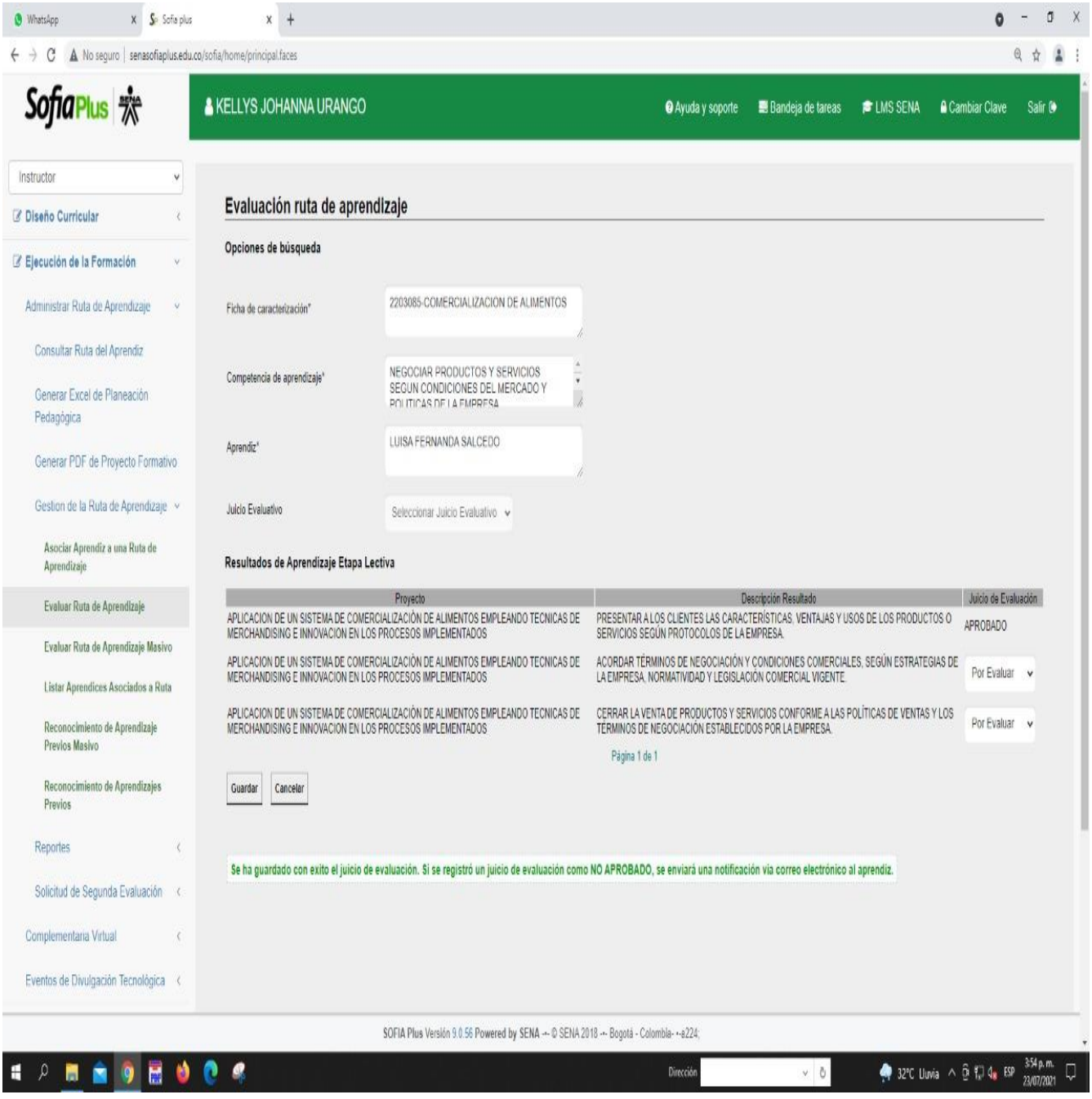

SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta 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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2292826-COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS
Competencia de aprendizaje*
IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLITICAS DE VENTAS
Aprendiz*
RICHARD DAVID RACERO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO
APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.
Por Evaluar
APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
APROBADO
APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.


WhatsApp
Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2203085-COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
BRENDA LUCIA DAGER
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.
APROBADO
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA. NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.
Por Evaluar
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --e224:
Dirección
32°C Lluvia
ESP
3:59 p. m.
23/07/2021


WhatsApp
Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2203085-COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
RAFAEL DAVID DE LA OSSA
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.
NO APROBADO
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA. NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.
Por Evaluar
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación via correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --e224:
Dirección
32°C Lluvia
ESP
3:59 p. m.
23/07/2021


Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2203085-COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
ANGIE DAYANA ARENAS
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.
APROBADO
ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.
Por Evaluar
CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación vía correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a224:
Dirección
32°C Lluvia
ESP
3:58 p. m.
23/07/2021


Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2203085-COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
CAMILO JOSE MEDRANO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.
APROBADO
ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.
Por Evaluar
CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación vía correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a224:
Dirección
32°C Lluvia
ESP
3:57 p. m.
23/07/2021


WhatsApp
Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KELLYS JOHANNA URANGO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
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
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2203085-COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendiz*
LUISA FERNANDA SALCEDO
Juicio Evaluativo
Seleccionar Juicio Evaluativo
Resultados de Aprendizaje Etapa Lectiva
Proyecto
Descripción Resultado
Juicio de Evaluación
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.
APROBADO
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE.
Por Evaluar
APLICACION DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS EMPLEANDO TECNICAS DE MERCHANDISING E INNOVACION EN LOS PROCESOS IMPLEMENTADOS
CERRAR LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTAS Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
Por Evaluar
Página 1 de 1
Guardar
Cancelar
Se ha guardado con exito el juicio de evaluación. Si se registró un juicio de evaluación como NO APROBADO, se enviará una notificación vía correo electrónico al aprendiz.
SOFIA Plus Versión 9.0.56 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a224.
Dirección
32°C Lluvia
ESP
3:54 p. m.
23/07/2021

SENA

REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día:	12	Mes:	07	Año:	2021	Jornada: Madrugada:	Mañana :	Tarde: X	Noche:

Código Ficha: 2292826 Nombre Instructor: KELYS JOHANNA URANGO PACHECO.

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Joshua Maza petro	X		1003047365	3104690644	JhoSua2402@gmail.com
2	Maria Francys Jimenez		X	1064979021	3012414162	mariafrancys jimenez@gmail.com
3	Paola Petro perez	X		1003432017	3207797812	Perezpetro76@gmail.com
4	María José Guzmán Buelvas	X		1069953851	3013101512	Payitho.guzmán1605@gmail.com
5	katy sofia bravo florez		X	1062428044	3122338355	brookaty52@gmail.com
6	Diana Patricia Solar fabra		X	1137974519	3146605871	solardiana06@gmail.com
7	Glenis Coronado Morales.	X		1067838661	3232878894	yeileens22@Hotmail.com.
8	liseth Vargas Martines	X		1003584788	3103525857	lisethVargas2020@gmail.com
9	JOSE ARMANDO RODRIGUEZ	X		1003398582	3126258325	JOSE RODRIGUEZ PONCEO
10	Yulemis Ceballos Morales.	X		1064977100.	3156490816.	YulemisCeballos92@gmail.com
11	Manuel Jose Martinez J.	X		1003067394	3213793668	manueljmartinezjuerdo@gmail.com
12	Yesid Javier Rivero T	X		1003397390	3216638681	Riverotesidjavier@gmail.com
13	Claudia Bruges Petro	X		1.193.442.306	3104717900	BrugesPetroClaudia@Gmail.com
14	Richard David Hernandez	X		1000729352	3016408870	richard00531@Gmail.com
15	Maria Celeste Lemus		X	1064976358	3003286030	Celestelemos32@gmail.com
16						
17						

Observaciones:

Kellys Johanna Urango Pacheco

Firma del Instructor

Escaneado con CamScanner

REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 13	Mes: Julio	Año: 2021	Jornada: Madrugada:	Mañana :	Tarde: X	Noche:

Código Ficha: 2292826 Nombre Instructor: Kellys Johanna Orango Pacheco

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Joshua maza petro	X		1003047365	3104641044	Jhosua2402@gmail.com
2	Carolina Doria Montenegro	x		1193107731	3044289479	Carolina Doria M.
3	Richard David Hernandez	x		1000729352	3016408270	richardo0331@gmail.com
4	José Rodríguez Romero	X		1003398582	3108258325	José Rodríguez R
5	Yesid Javier Rivero F	x		1003397390	3216638681	Yesid Rivero F.
6	Celeste lemus		X	1064976358	3003285030	Celesteiemus32@gmail.com
7	Liseth Jhoana Vargas M	x		1003589788	3103525857	lisethvargas2020@gmail.com
8	Claudia Patricia Briges Petro	x		1193442306	3104717960	brigesPetroclaudia@Gmail.com
9	Glenis coronado Morales	x		1067838661	3128778894	Yeileens22@hotmail.com
10	Diana Patricia Solar f		X	1137974519	3146605871	Solardiana06@gmail.com
11	Katy sofia bravo Florez		X	1062928044	3123238355	bravokaty52@gmail.com
12	Yulimis Ceballos Morales	x		1064977100	3156490816	Yulimisceballos992@gmail.com
13	Paola Petro Perez	x		1003432017	3207797812	Paola Petro.
14	andres felipe davila	x		1067857505	3137841430	Ar.avila.diaz@Gmail.com
15	María José Guzmán Bustillos	x		1067953851	8019101512	Mayitho.guzman1605@gmail.com
16	Rosa Isela Martinez Florez	x		1003191855	3126304264	Benoa1009@gmail.com
17	Manuel José Martinez Izquierdo	x		1003067394	3213793665	Manuelmartinezizquierdo@gmail.com

Observaciones:

Kellys Johanna Orango P.
Firma del Instructor

18- Maria Francia Jimenez (X) 1064979021 - 3042414162 - Mariafranciajimenez@Gmail.com

Escaneado con CamScanner

REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

					Jornada			
Día:	26.	Mes:	Julio	Año: 2021.	Madrugada:	Mañana : X.	Tarde:	Noche:
Código Ficha:	2292826	Nombre Instructor:	Kellys Johanna Orango Pacheco.					

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento		No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
		C.C.	T.I.			
1	Marelvis Portillo Jaraba	X		1.003.726.692	3127759067	portillojarabamarelvis@gmail.com
2	Joshua Maza Petro	X		1003047365	3106401044	Jhosua7402@gmail.com
3	Rosa Isela Martinez Flores	X		1003191855	3136381118	Berracali009@hotmail.com
4	María José Guzmán Bueivas	x		1067953851	3013101512	Payitho.guzman1605@gmail.com
5	Kleris Coronado M.	x		1067838661	3232877894	Yeileen577@Hotmail.com
6	Liseth Jhoana Vargas M.	X		1003589788	3103525857	lisethvarga2020@gmail.com
7	Mary Francys Jimenez		X	1064979021	3042414162	Maryfranarsjimenez@gmail.com
8	Manuel José Martinez Izquierdo	X		1003067394	3213793665	manuelmartinezizquierdo@gmail.com
9	Yesid Javier Rivero Fuentes	x		1003397390	3216638681	Riveroyesidjavier@gmail.com.
10	ANDRES FELIPE SUAVE DIAZ		X	1067857505	3137841430	af.suarezdiaz@gmail.com
11	JOSE ARMANDO RODRIGUEZ BARRERA	X		1003398582	3126258325	JOSÉ RODRIGUEZ
12	Carolina Doria Montalvo	X		1193107931	3044284479	CAROLINA DORIA M.
13	Estefania Isel Barros	X		1007251637	3205580872	estefi.2408@gmail.com.
14	Yuleimis Ceballos Morales	X	X	1064977100	3156490816.	Yuleimisceballos992@gmail.com.
15	Liceth Mejia Jimenez			1066724502	3226764700	Liceth Mejia Jimenez
16	Vanessa Espitia Ayala	X		1003713904	3137440476	Vespitiaayala@gmail.com
17	Claudia Patricia Bioges Petro	X		1193442306	3104717900	bioges petroclaudia@gmail.com

Observaciones:

Kellys Orango Pacheco.
Firma del Instructor

Escaneado con CamScanner



REGISTRO ASISTENCIA APRENDICES
EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN CON RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

Día: 26	Mes: Julio	Año: 2021	Jornada: Madrugada:	Mañana: X	Tarde:	Noche:

Código Ficha: 2292826. Nombre Instructor: Kelly Johanna Orango Pacheco.

No.	Nombres y Apellidos	Tipo Documento C.C.	Tipo Documento T.I.	No. Documento	Teléfono Contacto	Correo electrónico
1	Paola Petro Perez	X		1003432017	3207797812	PerezPetro76@gmail.com
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

Observaciones:

Firma del Instructor

Escaneado con CamScanner

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KELLYS JOHANNA URANGO PACHECO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/07/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2254266 - INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Almacenar los productos según técnicas de almacenamiento y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender requerimientos de los clientes de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de procesos de negocios

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ATENDER LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE DE ACUERDO A LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRÍO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS Y NORMATIVIDAD.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Despachar la mercancía según normativa de cargue y solicitud de pedido
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANIOBRAR EQUIPOS DE MANIPULACIÓN DE LA MERCANCÍA SEGÚN MANUAL DEL FABRICANTE Y NORMATIVA DE SEGURIDAD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Preparar la carga de acuerdo con su naturaleza y métodos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Recibir la mercancía según procedimientos técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2203085 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PRESENTAR A LOS CLIENTES LAS CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y USOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS SEGÚN PROTOCOLOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 56,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2292826 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONTROLAR EL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE LOS CLIENTES CON RELACIÓN A LAS VENTAS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RESOLVER SITUACIONES, INQUIETUDES Y SOLICITUDES DE SERVICIO, CON BASE EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LOS PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	104,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
06/07/2021	06/07/2021	OTROS	8,00
07/07/2021	07/07/2021	OTROS	8,00

08/07/2021	08/07/2021	OTROS	8,00
09/07/2021	09/07/2021	OTROS	8,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 32,00

INSTRUCTOR: KELLYS JOHANNA URANGO PACHECO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL