



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

San Gil, 31 de agosto de 2021

Señora:

JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 2433552

Coordinador Académico de Formación Presencial

Instructor Grado 13

San Gil

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

Referencia: No. 2433552 del año 2021

Yo, **CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO**, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91273975 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el **Centro Agroturístico San Gil**, 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 para el contrato la suma de Veintitrés millones cuatrocientos cincuenta mil pesos m/cte. (\$23.450.000) correspondiente a setecientas (700) horas. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: las Horas contratadas a un precio unitario de Treinta y tres mil quinientos pesos m/cte (\$33.500), el SENA pagará al (la) CONTRATISTA los honorarios de acuerdo con el número de horas de formación impartidas máximo de 120 horas por mes, basado en el control del aplicativo SOFIA PLUS.

Plazo: hasta el día 18 de diciembre de 2021 ó 700 horas.

OBJETO: Prestar los servicios personales como instructor para impartir formación titulada, complementaria y/o Virtualización en el área de Comercio y Ventas en los diferentes programas que atiende el Centro Agroturístico Regional Santander.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Desarrollar sus actividades contractuales de acuerdo con la programación establecida en los procesos formativos del centro	Cumplir con la programación asignada de formación titulada de las fichas: 2278770 y 2316815	Aplicativo Sofia Plus Plataforma DRIVE Registro en Secop II



2.	Preparar, orientar, desarrollar y apoyar procesos de aprendizaje en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral.	<p>Ejecución de la formación según programación enviada por la Coordinación académica</p> <p>FORMACION TITULADA</p> <p>FICHA DE APRENDIZAJE: 2278770</p> <p>PROGRAMA: Tecnólogo en Dirección de Ventas</p> <p>COMPETENCIA: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.</p> <p>RESULTADO DE APRENDIZAJE: Definir el plan de acción para diferentes tipos de mercados de acuerdo con la cobertura de mercado, las estrategias de mercadeo de las diferentes áreas, tipos de formatos o unidades de negocio, aplicando las metodologías para su elaboración, con el apoyo de software a partir de los objetivos y recursos de la empresa.</p> <p>ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Diseñar el plan de acción de mercadeo teniendo como base las necesidades del mercado y expectativas de los clientes y aportando al logro de los objetivos empresariales.</p> <p>FECHA Ejecución: del 02 al 04 de agosto de 2021.</p> <p>Duración: 10 horas.</p> <p>COMPETENCIA: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.</p> <p>RESULTADO DE APRENDIZAJE: Definir el plan de acción para diferentes tipos de mercados de acuerdo con la cobertura de mercado, las estrategias de mercadeo de las diferentes áreas, tipos de formatos o unidades de negocio, aplicando las metodologías para su elaboración, con el apoyo de software a partir de los objetivos y recursos de la empresa.</p>	<p>Aplicativo Sofia Plus Plataforma DRIVE</p> <p>Registro en Secop II</p>
----	---	---	---



		<p>ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Identificar y reconocer los distintos peligros determinados según la norma vigente para generar hábitos de autocuidado en el entorno laboral.</p> <p>FECHA Ejecución: el 03 de agosto de 2021.</p> <p>Duración: 5 horas.</p> <p>FICHA DE APRENDIZAJE: 2316815</p> <p>PROGRAMA: Tecnólogo en Gestión Empresarial</p> <p>COMPETENCIA: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.</p> <p>RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.</p> <p>ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Identificar la oferta y la demanda de los productos y o servicios de la unidad productiva o empresa seleccionada.</p> <p>FECHA Ejecución: del 13 al 23 de agosto de 2021.</p> <p>Duración: 30 horas.</p> <p>FICHA DE APRENDIZAJE: 2316815</p> <p>PROGRAMA: Tecnólogo en Gestión Empresarial</p> <p>COMPETENCIA: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.</p> <p>RESULTADO DE APRENDIZAJE: Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.</p> <p>ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Establecer los precios de los productos y/o servicios ofrecidos, teniendo en cuenta el análisis de factores para fijación de precios.</p>	
--	--	---	--



		FECHA Ejecución: del 30 al 31 de agosto de 2021. Duración: 12 horas. TOTAL HORAS TITULADA: 57 HORAS	
3.	Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los aprendices para su mejoramiento continuo.	Se realiza la formación con el uso de las TIC en sesiones sincrónicas por la plataforma MEET, con orientación teórica a los aprendices, posterior apropiación del conocimiento y espacios de retroalimentación, en cumplimiento del procedimiento de formación profesional integral.	Plataforma DRIVE
4.	Evaluar el proceso de aprendizaje, las estrategias, el medio ambiente educativo, el rendimiento académico de los aprendices y diligenciar oportunamente los formatos correspondientes	Se emitió el reporte de juicios evaluativos para las fichas No 2278770 y 2316815.	Aplicativo Sofia Plus Plataforma DRIVE
5.	Participar en el desarrollo de innovaciones pedagógicas y del área específica en que se desempeña, mediante proyectos de investigación, en concordancia con las exigencias del desarrollo sostenible.	Durante la formación profesional tecnólogo en dirección de ventas, se promueve en los aprendices al desarrollo de proyectos de investigación y se le dan pautas para ejecutar emprendimientos direccionando al uso de Senova y el fondo Emprender.	Plataforma DRIVE
6.	Entregar al coordinador académico la información que le sea solicitada en relación al procedimiento de la gestión de la formación profesional integral.	Se diligenció el formato de evidencias donde se registra la formación desarrollada cada día con los Aprendices, durante el mes de agosto de 2021.	Registro en Secop II
7.	Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación.	Se comparte en Redes Sociales y grupos de WhatsApp las ofertas de los programas de Formación Profesional Integral ofertados por el Centro Agroturístico	Correo Electrónico WhatsApp Publicación en facebook
8.	Dar cumplimiento a los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje.	No aplica	N/A



9.	Participar en los grupos y semilleros de Investigación liderados por SENNOVA.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
10.	Apropiar y fomentar en los aprendices la política SENNOVA, para la investigación aplicada de la cultura de la innovación y el desarrollo tecnológico.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
11.	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación profesional integral.	No Aplica	N/A
12.	Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción de aprendices.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
13.	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje, realizados por aprendices a quienes imparte formación profesional.	Durante las sesiones de formación los aprendices exponen sus evidencias y el instructor hace la retroalimentación pertinente. Se emitieron juicios evaluativos de la ficha 2278770 y 2316815	Registro Sofia Plus
14.	Informar en un plazo máximo de 5 días a los aprendices el juicio de aprendizaje obtenido en cada fase y/o competencia del proceso de formación.	Se emitieron juicios evaluativos de la ficha 2278770 y 2316815	Registro Sofia Plus
15.	Presentar el reporte de eventos de Sofia Plus en los diez primeros días calendario de cada mes, al supervisor correspondiente y demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se envió el reporte "Informe_Apoyo_Formación" al supervisor del contrato correspondiente a las fichas 2278770 y 2316815, registradas para el mes de agosto de 2021.	Registro Sofia Plus
16.	Realizar la evaluación y el seguimiento a aprendices en etapa productiva y el acompañamiento a los mismos en cualquiera de las demás alternativas estipuladas para la etapa productiva, en caso de	Se establece contacto telefónico, por whatsapp y correo electrónico con los Aprendices asignados para Seguimiento en su etapa productiva; con el fin de brindarles asesoría y acompañamiento, respecto de la presentación de las bitácoras y los informes de seguimiento.	Registro Sofia Plus Plataforma DRIVE



	que el Centro de Formación lo requiera	<p>Se reportan las Bitácoras e Informes respectivos así como las novedades a la Líder de Área productiva.</p> <p>FICHA: 1966656 Tecnología en Dirección de Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llanos Duran María José • Benitez Ardila Santiago Enrique <p>09 de agosto de 2021 Tiempo dedicado: 4 horas</p> <p>FICHA: 1905722 Técnica Auxiliar en Ventas y Merchandising</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corzo García Gisela Patricia <p>10 de agosto de 2021 Tiempo dedicado: 2 horas</p> <p>FICHA: 1566290 Técnico en Dirección de Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arciniegas Acosta Sonia <p>11 de agosto de 2021 Tiempo dedicado: 2 horas</p> <p>FICHA: 1694557 Tecnología en gestión de negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alarcón Rincón Mary Deicy • Lizarazo León Liliana <p>12 de agosto de 2021 Tiempo dedicado: 4 horas</p> <p>FICHA: 1904444 Tecnología en Gestión de Negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zambrano Guaitero Jorge Armando • Zambrano Guaitero Yeny Paola <p>18 de agosto de 2021 Tiempo dedicado: 6 horas</p> <p>FICHA: 1836318 Tecnología en Dirección de Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peña Gómez Karen Nathalia <p>24 de agosto de 2021 Tiempo dedicado: 2 horas</p> <p>Total Horas Seguimientos: 20 HORAS</p>	
17.	Responder por la integridad y buen uso de materiales, equipos y demás elementos de la institución puestos bajo su cuidado para desarrollar labores propias de su cargo.	No Aplica	N/A



18.	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentes acciones de formación profesional en su especialidad.	Se están ejecutando programas de formación titulada haciendo uso de las TIC a causa de la contingencia por pandemia Covid-19. Utilizando herramientas tecnológicas como correo electrónico, Whatsapp, Google Meet.	Aplicativo Sofia Plus Google meet Plataforma DRIVE
19.	Conformar los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas por redes tecnológicas, para garantizar integridad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
20.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y el reconocimiento de aprendizajes previos siempre y cuando cumpla con el objeto contractual de ejecutar acciones de formación diferentes a la inducción.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
21.	Reportar en el Sistema Sofia Plus en un plazo máximo de tres (3) días todas las actividades que de acuerdo con los procesos son de su responsabilidad garantizando la calidad de información y su coherencia en procesos formativos tales como: a. Registro de los juicios evaluativos b. Creación de ruta y asociación de aprendices c. Registro de Juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos d. Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias,	Se reportó en Sena Sofia Plus la creación de eventos, asociación de aprendices y se emitieron juicios evaluativos de la ficha 2278770 y 2316815.	Aplicativo Sofia Plus



	novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
22.	El Coordinador Académico podrá designarlo como gestor de proyectos para apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyectos o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integridad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
23.	Participar en las actividades de los equipos Técnicos Pedagógicos en la planeación, diseño y ejecución de los proyectos.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
24.	Asistir a las reuniones programadas por el SENA.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
25.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se entregó informe de ejecución mensual del contrato correspondiente al mes de agosto de 2021.	El presente documento - Plataforma SECOP II
26.	Con el fin de dar cumplimiento al objeto contractual y sus obligaciones el supervisor podrá requerir al instructor la consecución y/o gestión de formación complementaria en aras de cumplir las metas para el Centro.	Esta obligación no se registró para el mes de agosto de 2021.	N/A
27.	Hacer entrega del portafolio del instructor cuando sea requerido por parte del supervisor y/o coordinador académico.	El coordinador tiene acceso al portafolio que se encuentra en el drive.	Plataforma Drive de la coordinación académica
28.	Cumplir la ejecución de la formación que se asigne para el acompañamiento de aprendices en ambientes de aprendizaje virtuales en formación titulada y complementaria según los estándares para el	Se están ejecutando programas de formación titulada presencial haciendo uso de las TIC a causa de la contingencia por pandemia Covid-19. Utilizando herramientas tecnológicas como correo electrónico, Whatsapp, Google Meet	Plataforma Meet Plataforma Drive Correo institucional @misena



	seguimiento al instructor, entregados por la Dirección de Formación Profesional cuando se requiera.		
29.	Apoyar la supervisión siguiendo lineamientos establecidos en el Manual de Supervisión e Interventoría del Servicio Nacional de Aprendizaje Sena vigente.	El presente documento presentado como evidencia en el aplicativo SECOP II para el período de agosto de 2021.	Registro en Secop II
30.	Cumplir la ejecución de la formación que se asigne para el acompañamiento de aprendices en ambientes de aprendizaje virtuales en formación titulada y complementaria según los estándares para el seguimiento al instructor, entregados por la Dirección de Formación Profesional.	Se están ejecutando formación de los programas de formación titulada presencial haciendo uso de las TIC a causa de la contingencia por pandemia Covid-19. Utilizando herramientas tecnológicas como correo electrónico, Whatsapp, Google Meet	Aplicativo Sofia Plus Plataforma Meet Plataforma Drive Correo institucional
31.	Coayudar en las actividades de implementación, mantenimiento, y evaluación del sistema PREVIOS a realizar por el Centro de Formación.	N/A	N/A
32.	El supervisor del contrato podrá designarlo para impartir formación en titulada, complementaria, virtualización y/o articulación de acuerdo a la necesidad del Centro de formación.	Se está impartiendo formación titulada presencial de las fichas 2278770 y 2316815	Aplicativo Sofia Plus
		TOTAL HORAS EJECUCION MENSUAL: 77 HORAS	

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 N° de la planilla 7804776690, pago de aportes a Salud, Pensión, ARL y Caja de Compensación, expedido por SOI, correspondiente al mes de julio de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en siete (7) folios

Cordialmente,

Firma
Carlos Hernando Olarte Valero
Contratista
C.C. No. 91.273.975

Recibí a satisfacción:

Firma
JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 2433552
Coordinador Académico de Formación Presencial
Instructor Grado 13



EVIDENCIAS DE EJECUCION CONTRACTUAL

CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2433552

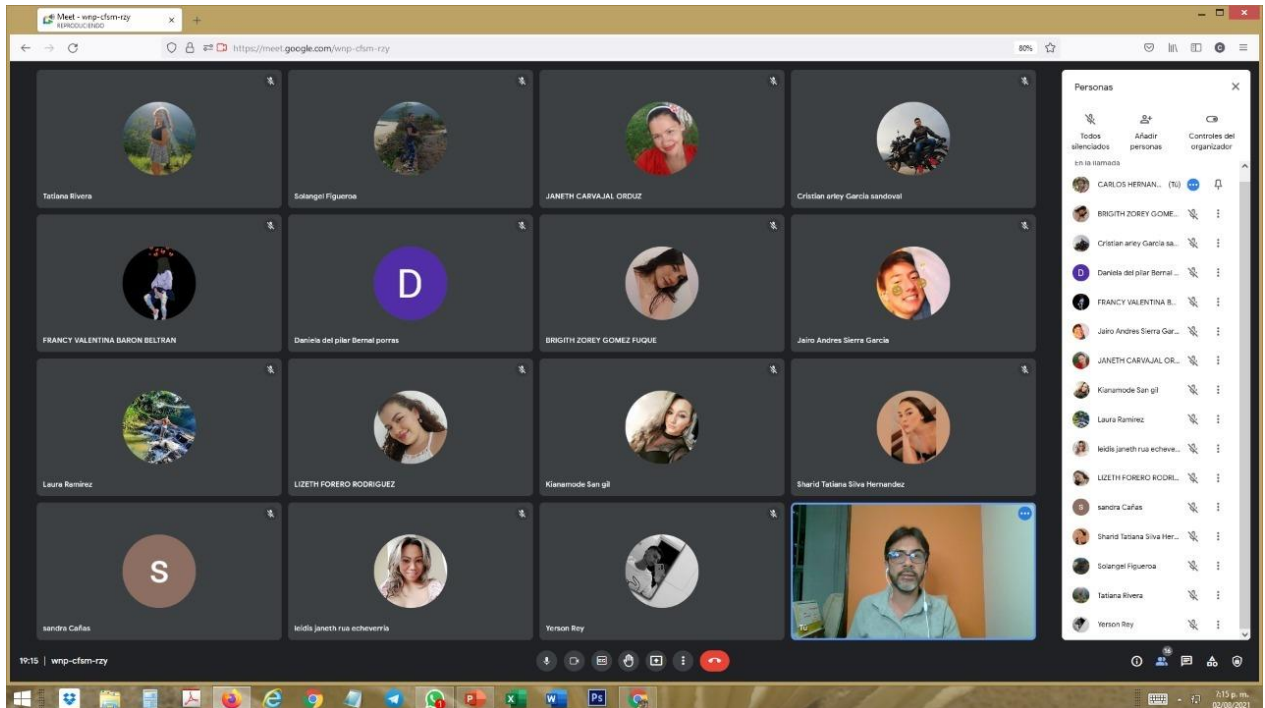
MES DE AGOSTO DE 2021

CENTRO DE FORMACIÓN /SEDE:	AGROTURÍSTICO - SAN GIL - Santander
COORDINADOR ACADÉMICO:	JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
INSTRUCTOR:	CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO
AREA DE FORMACIÓN:	COMERCIO Y VENTAS

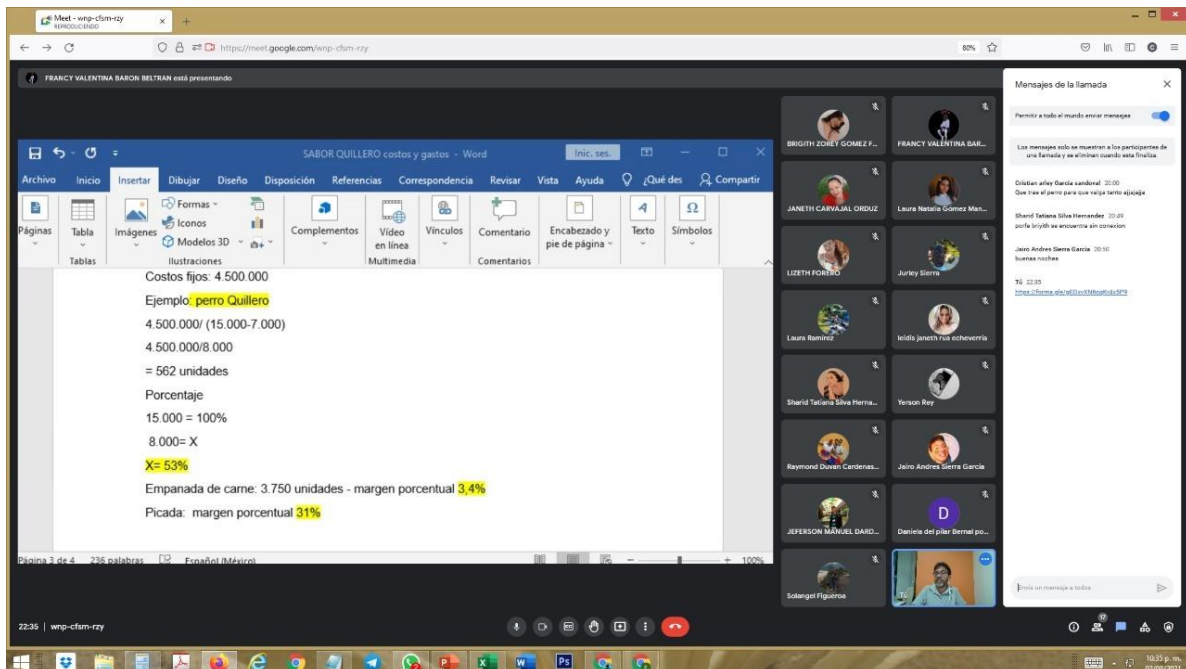
FICHA:	2278770	PROGRAMA	TECNÓLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS			
ACTIVIDAD DE PROYECTO	ELABORAR PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO AL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA					
COMPETENCIA	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA					
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Definir el plan de acción para diferentes tipos de mercados de acuerdo con la cobertura de mercado, las estrategias de mercadeo de las diferentes áreas, tipos de formatos o unidades de negocio, aplicando las metodologías para su elaboración, con el apoyo de software a partir de los objetivos y recursos de la empresa.					
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	Diseñar el plan de acción de mercadeo teniendo como base las necesidades del mercado y expectativas de los clientes y aportando al logro de los objetivos empresariales					
FECHAS	INICIO	02/AGO/2021	FINAL	04/AGO/2021	Duración	10 horas
Evidencias en Google Drive:						
https://drive.google.com/file/d/1yaDhJF6wT0Gv0fcR44Nuns4F9bXMqeOG/view?usp=sharing						
https://drive.google.com/file/d/1R522UKGuNdktW09ocp5kqdg0P3llvRiz/view?usp=sharing						



SOPORTE: Sesión de formación 02/08/2021



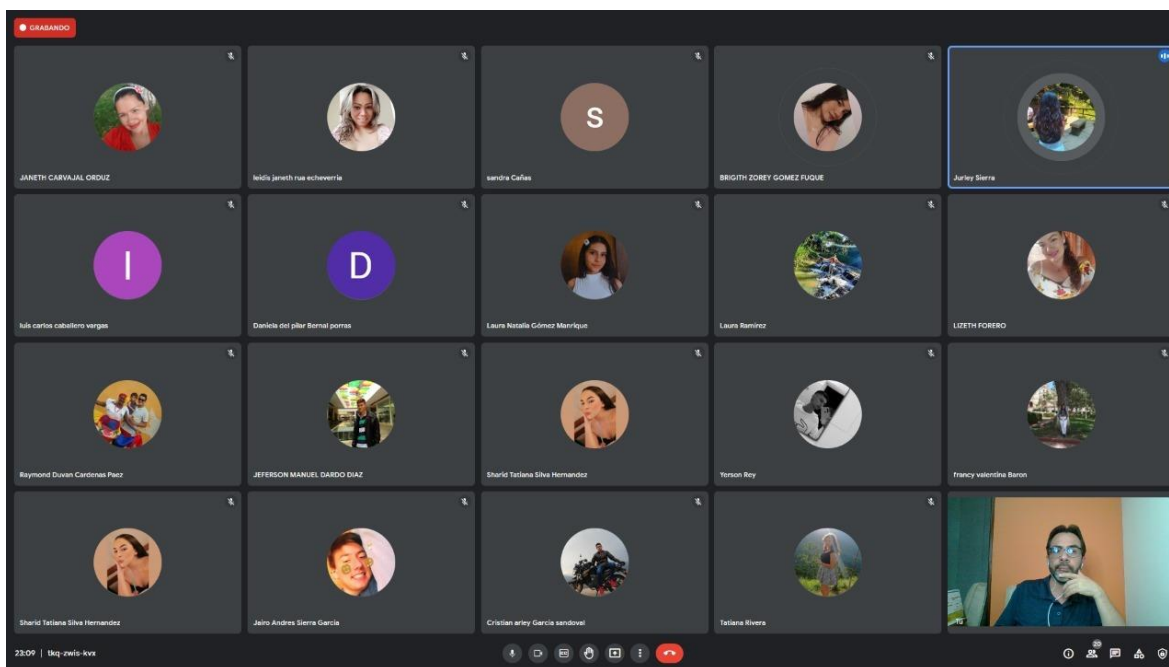
SOPORTE: Sesión de formación 04/08/2021





FICHA:	2278770	PROGRAMA	TECNÓLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS			
ACTIVIDAD DE PROYECTO	ELABORAR PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO AL MERCADO Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA					
COMPETENCIA	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA					
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Definir el plan de acción para diferentes tipos de mercados de acuerdo con la cobertura de mercado, las estrategias de mercadeo de las diferentes áreas, tipos de formatos o unidades de negocio, aplicando las metodologías para su elaboración, con el apoyo de software a partir de los objetivos y recursos de la empresa.					
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	Identificar y reconocer los distintos peligros determinados según la norma vigente para generar hábitos de autocuidado en el entorno laboral.					
FECHAS	INICIO	03/AGO/2021	FINAL	03/AGO/2021	Duración	5 horas
Evidencias en Google Drive:						
https://drive.google.com/file/d/1R522UKGuNdkW09ocp5kqdg0P3llvRiz/view?usp=sharing						

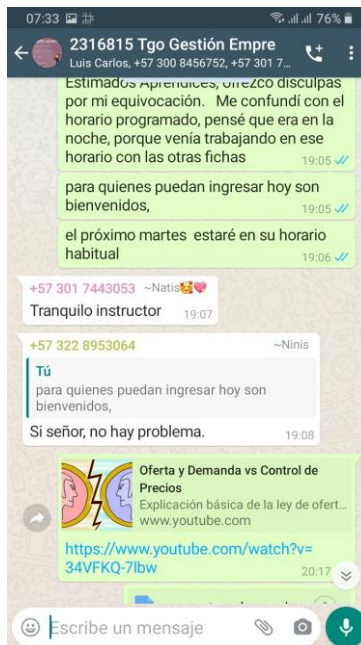
SOPORTE: Sesión de formación 03/08/2021





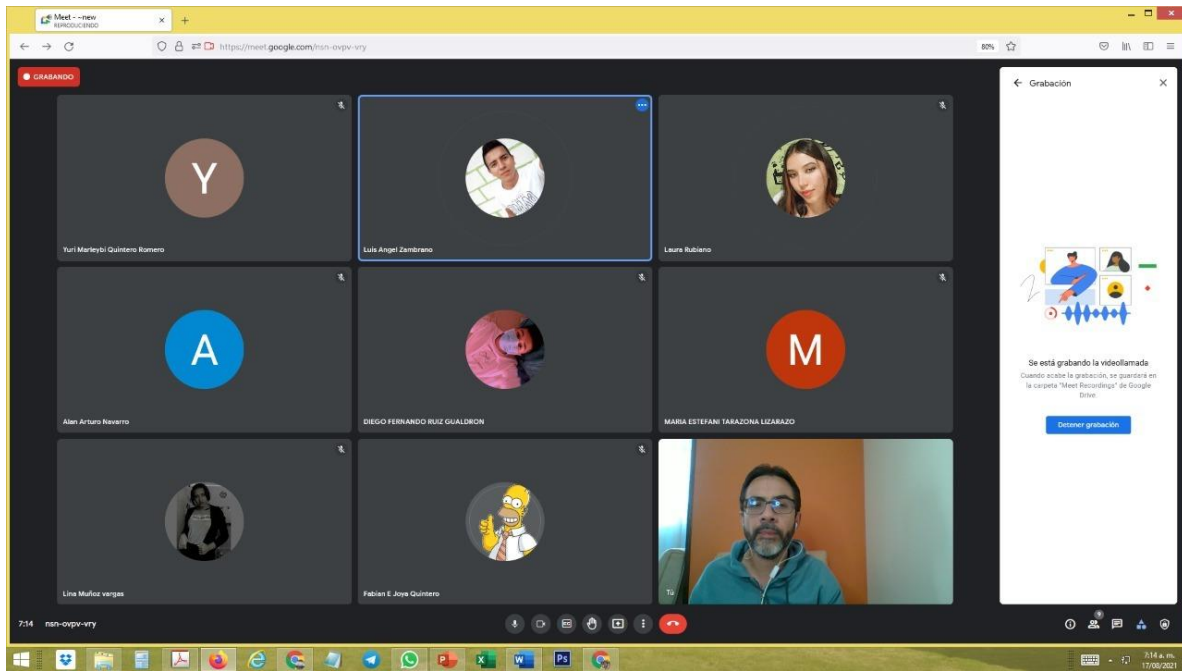
FICHA:	2316815	PROGRAMA	TECNÓLOGO EN GESTION EMPRESARIAL			
ACTIVIDAD DE PROYECTO	Determinar la oferta, demanda y precio del producto y/o servicio, identificando los conceptos, elementos y sistemas de costeo, teniendo en cuenta los objetivos y políticas de la organización.					
COMPETENCIA	Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.					
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.					
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	Identificar la oferta y la demanda de los productos y o servicios de la unidad productiva o empresa seleccionada					
FECHAS	INICIO	13/AGO/2021	FINAL	23/AGO/2021	Duración	30 horas
Evidencias en Google Drive: https://drive.google.com/file/d/15VK_u8wDrHa_gotOHlOhDZ7JBAXKln05/view?usp=sharing https://drive.google.com/file/d/1mJNxeRHlfrRe_f6z4-XFLycAmMHNlarP/view?usp=sharing https://drive.google.com/file/d/1cvGMxcDWDhBUwguGkWxsU6hWk5jxldP9/view?usp=sharing https://drive.google.com/file/d/1Sc02qCW49K-fCURBUvSYF1S40nuT9gHd/view?usp=sharing https://drive.google.com/file/d/114DakdPPx2-S7JfF5t5uFJWYjYc9Ep5T/view?usp=sharing https://drive.google.com/file/d/1kh5kCLdUtqModhWsMUTkH2pv46X8dIEu/view?usp=sharing						

SOPORTE: Sesión de formación 13/08/2021

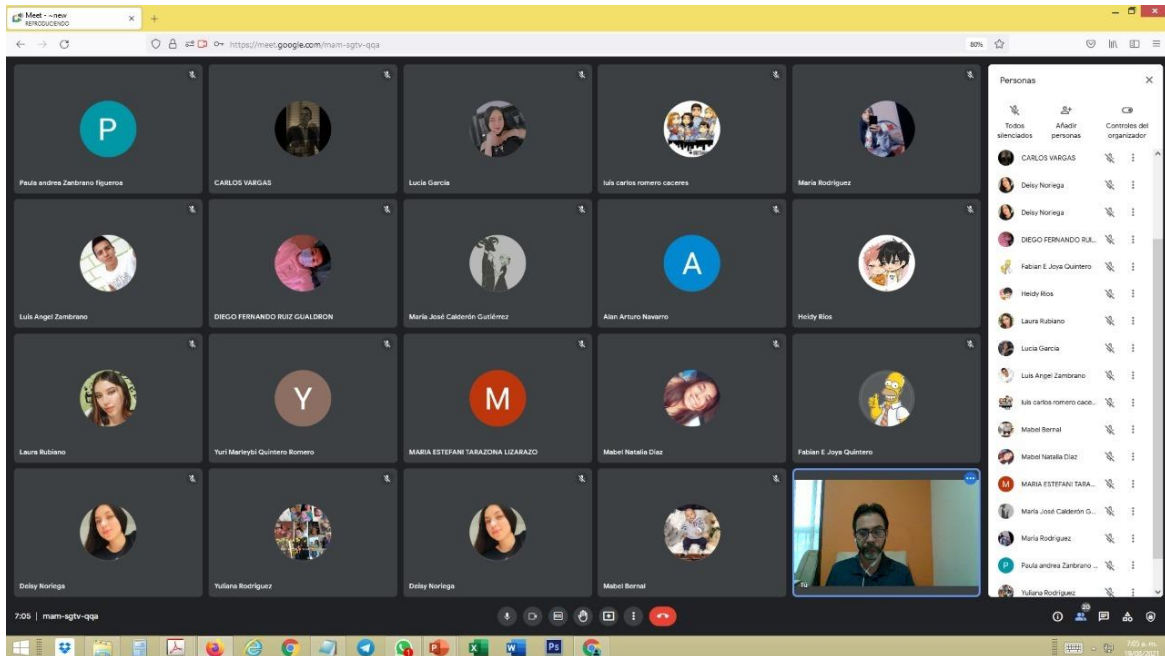




SOPORTE: Sesión de formación 17/08/2021

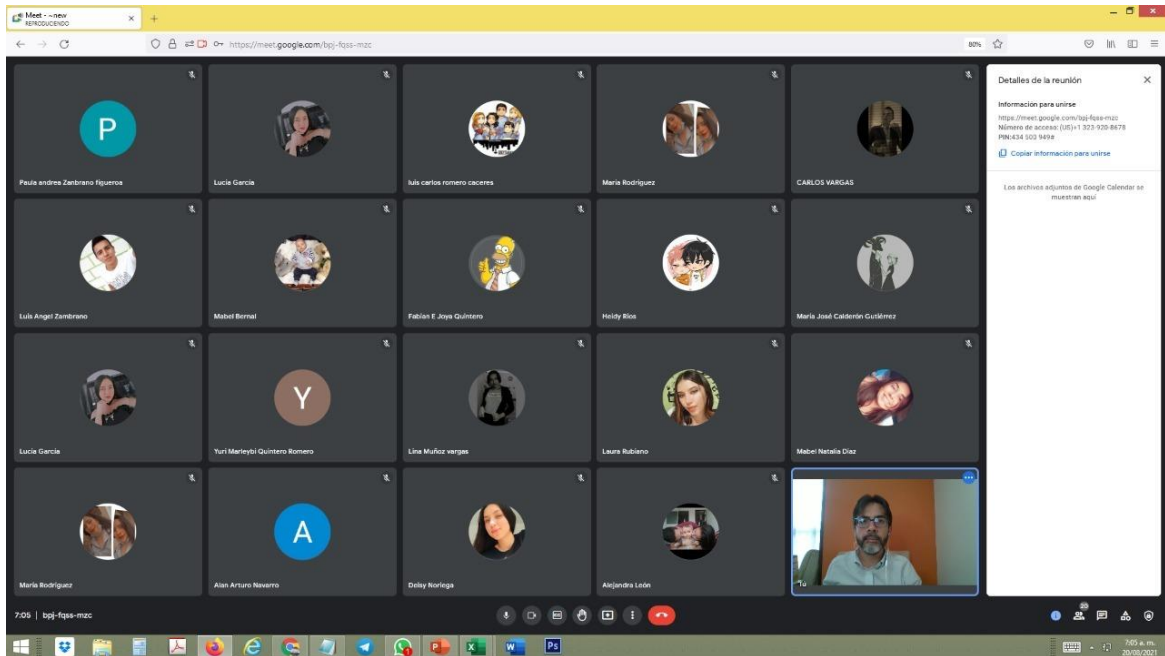


SOPORTE: Sesión de formación 19/08/2021

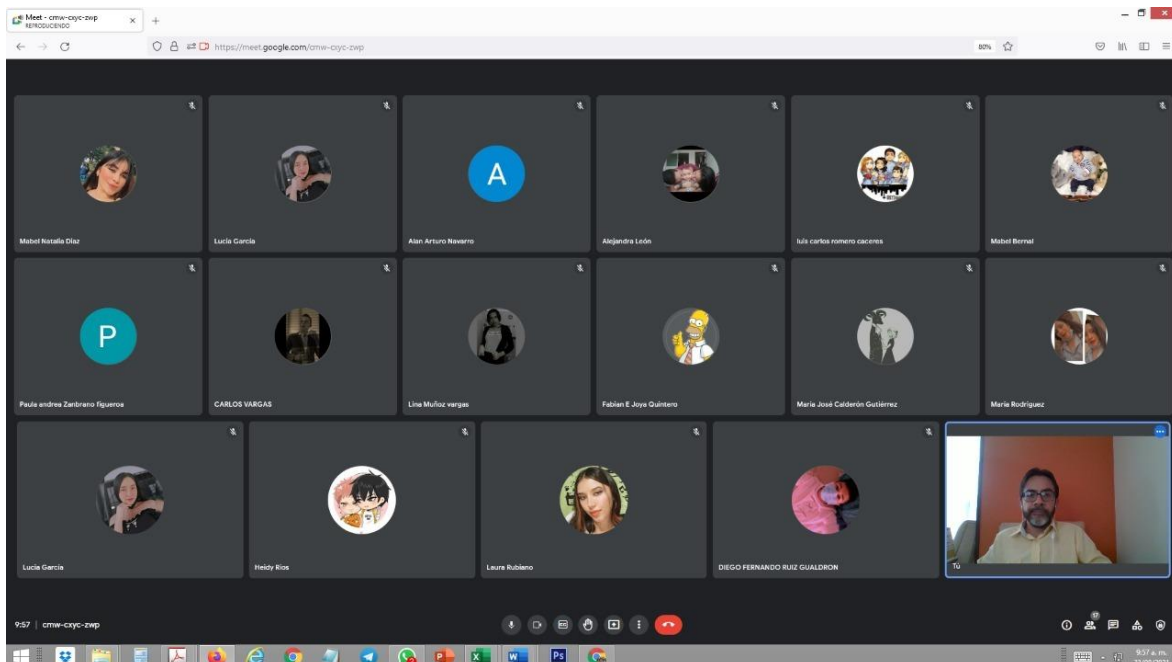




SOPORTE: Sesión de formación 20/08/2021



SOPORTE: Sesión de formación 23/08/2021





FICHA:	2316815	PROGRAMA	TECNÓLOGO EN GESTION EMPRESARIAL			
ACTIVIDAD DE PROYECTO		Determinar la oferta, demanda y precio del producto y/o servicio, identificando los conceptos, elementos y sistemas de costeo, teniendo en cuenta los objetivos y políticas de la organización.				
COMPETENCIA		Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.				
RESULTADO DE APRENDIZAJE		Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.				
ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE		Establecer los precios de los productos y/o servicios ofrecidos, teniendo en cuenta el análisis de factores para fijación de precios.				
FECHAS	INICIO	30/AGO/2021	FINAL	31/AGO/2021	Duración	12 horas

Los objetivos de la compañía



Tasa interna de retorno

- En cuánto tiempo se desea recuperar la inversión.

Rentabilidad esperada

- Son los rendimientos que el dueño desea obtener.

Participación en el mercado

- Entrar a un mercado nuevo.
- Ganarle terreno a la competencia.

Necesidades coyunturales

- Situaciones particulares a las que se enfrenta la empresa, como iliquidez, demasiado inventario.

Variables en la fijación del precio

Instructor: Carlos Olarte Valero

Carlos Hernando Olarte Valero

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/08/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 1966656 - DIRECCIÓN DE VENTAS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- 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: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA 2316815 - GESTIÓN EMPRESARIAL
DE APRENDIZAJE:

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD TÉCNICA LEGAL VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS INVENTARIOS SEGÚN INDICADORES DE ROTACIÓN Y MÉTODOS DE MANEJO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO DEL AMBIENTE ORGANIZACIONAL DE ACUERDO CON LA FUNCIÓN DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR EVENTOS QUE PROMUEVAN LAS RELACIONES EMPRESARIALES, TENIENDO EN CUENTA EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- **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:** PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	41,90
--------------------------------------	--------------

DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN PARA DIFERENTES TIPOS DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA COBERTURA DE MERCADO, LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LAS DIFERENTES ÁREAS, TIPOS DE FORMATOS O UNIDADES DE NEGOCIO, APLICANDO LAS METODOLOGÍAS PARA SU ELABORACIÓN, CON EL APOYO DE SOFTWARE A PARTIR DE LOS OBJETIVOS Y RECURSOS DE LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• 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: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO, PARA IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 60,90

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
10/08/2021	10/08/2021	OTROS	2,00
11/08/2021	11/08/2021	OTROS	2,00
12/08/2021	12/08/2021	OTROS	4,00
18/08/2021	18/08/2021	OTROS	6,00
24/08/2021	24/08/2021	OTROS	2,00
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			16,00

INSTRUCTOR: CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO