PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, DICIEMBRE 17 de 2021

Señor (a)
JORGE ENRIQUE HERNANDEZ GUERRA
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR. 2199366**
COORDINADOR ACADÈMICO
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
Monterìa.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes DICIEMBRE del año 2021.

Referencia No. **CO1.PCCNTR.2199366** del año 2021

DEIVIS ESTER MORENO HERNANDEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.957.769 de Puerto escondido, en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR,
en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago:TREINTA Y CINCO MILLONES CUATROCIENTOS UN MIL QUINIENTOS TRES PESOS M/CTE(35.401.503),el SENA pagarà al CONTRATISTA de la siguiente manera: Nueve (10) pagos iguales de Febrero a Diciembre por valor de TRES MILLONES TRECIENTOS CINCUENTA MIL TRECIENTOS PESOS M/CTE (3.350.300) b) un ultimo pago correspondiente al mes de diciembre por valor de UN MILLON OCHOCIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS TRES MIL PESOS (1.898.503) cada uno.

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Direcciòn Administrativa y Financira de la Direcciòn General, en la cuenta de
AHORROS Nº 091 – 255201 – 94 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el contratista

Plazo: Será hasta el 17 de Diciembre de 2021.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES PARA IMPARTIR FORMACIÓN INTEGRAL PRESENCIAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN A LA POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	impartir formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población victimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	Se impartió formación en el programa Mercadeo y Ventas en alternancia con en la ficha: 2415549 - Mercadeo y ventas en el Municipio de Valencia – corregimiento Villa Nueva. Se impartìo formación en el programa de mercadeo y ventas en la ficha: 2448098 en el Municipio de Puerto Escondido. Ficha:2465244 – Mercadeo y Ventas en el Municipio de Puerto Escondido. Competencia: Preparar la Exhibiciòn de productos y servicios Teniendo en cuenta sus Caracteristicas y el estilo de Exhibiciòn.	Registro Fotografico
2	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.	La obligación contractual no fue ejecutada durante el periodo,debido a que no se encuentra con el rol para realizar el proceso	No aplica
3	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello.	Se asociaron los aprendices matriculados en la ficha:2465244 a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofia Plus del programa Mercadeo y Ventas.	Registros Fotograficos
4	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se planearon y se ejecutaron las actividades de las guías de aprendizaje creadas, para la formación del programa: Mercadeo y ventas, fichas: 2465244	Registro fotográficos.
5	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.	Los programas de formación complementaria se ejecutan Mediante guias de aprendizaje, Por lo que no es necesario elaborar Proyectos del programa de formación.	No aplica.
6	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro	Se realizò proceso de concertación con el enlace de Victimas de la Alcaldia Municipal de Puerto Escondido se informó que los cursos a impartir podrían ser Mercadeo y Ventas y Servicio al Cliente.	Pantallazo de whassapp. Registros fotograficos

	y el supervisor del contrato.	Se realizò la socialización de la oferta de formación complementaria y titulada de nuestro Centro de formación, a través de las distintas redes sociales.	Pantallazo de la publicación en redes sociales.
7	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se participò en el cumplimiento de metas del programa mediante el proceso de matricula de aprendices victimas en nuestro proceso de formaciòn	Fichas Creadas. Listado de Aprendices preinscritos. Reporte de verificación de aspirantes en sistema vivanto.
8	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.	Se ejecutaròn estrategìas pedagógicas mediante talleres y diálogos con los aprendices logrando retroalimentaciòn de los mismos.	Registros Fotograficos
9	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.	Se realizó retroalimentación de las actividades propuestas de las guías de aprendizaje, en los programas: 2415549 – 2448098 - 2465244 COMPLEMENTARIO MERCADEO Y VENTAS.	Registro fotográficos de encuentros en la presencialidad y capturas de grupo de whatsapp
10	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los Informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual_ de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las	Se atendìo oportunamente las directrices y requerimientos del supervisor de contrato. Se presentò informe mensual de ejecución en las fechas establecidas.	En el portafolio del instructor. Informe mensual de ejecución cargado en secop II

	actividades en general con sus respectivos anexos.		
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	Durante este periodo no se gestionò recursos en las comunidades.	No aplica
12	El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia "ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.	Se realizo competencias en la Certificaciòn por Competencias Laborales ECCL del Sena en las Normas Registrar Informaciòn y Elaborar documentos de acuerdo con Normas Tècnicas.La Competencia se està realizando de manera Virtual por medio de herramientas Whasaap y Aplicación Meet, con el acompañamiento del Dinamizador Javier Ramos y Claudia Lòpez Evaluadora del proceso, quien nos acompañarà durante el mismo.	Capturas de WhatsApp.
13	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.	Se desarrollaron las horas de formación del mes de Diciembre, basado en la programación de tiempo del instructor de la plataforma sofia plus; en los programas: 2415549 - Mercadeo y ventas 2448098 – Mercadeo y ventas 2465244 – Mercadeo y ventas	Reporte de tiempo mes de Diciembre, generado en Sofia Plus,adjuntando en este informe.
14	Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.	Estos servicios fueron prestados con profesionalismo, seriedad,responsabilidad , calidad e integridad y en el tiempo oportuno	Evidencias soportadas en el informe mensual de ejecución.
15	Atender según los requerimientos de la	Durante el periodo no se participo en procesos de apoyo a la supervisión	No aplica

	Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	de contrato	
16	Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.	Durante este periodo se realizò Evaluaciòn de los aprendices de la ficha 2415549 ;2448098 de la formación Mercadeo y Ventas en alternancia. .	Registros fotográficos de la ficha Evaluado.
17	Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices.	Se cargaron en el PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR, todas las evidencias de las actividades ejecutadas en el periodo.	Se registró en el Drive las evidencias del portafolio del Instructor. https://drive.google.com/drive/folders/1cZ6LVzxkVQlhQ7vkewRswKEDmmpvItjO
18	Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo..	Se entregó reportes mensuales en las fechas establecidas. Informe mensual, cuenta de cobro y anexos.	Informe mensual cargado en la plataforma Secop II

19	Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.	Se Realizò portafolios de servicios para la unidaded productiva Pollos la Bendiciòn en el Municipio de Valencia.	Pantallazos de elaboración de las unidades productivas;adjuntados en este informe.
20	Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación.	Se gestionò un aula para brindasr formación presencial en el marco de la alternancia en el salón comunal de guasimal, cumpliéndose con el protocolo Covid requerido para realizar la actividad de formación en la ficha: 2415549– 2448098 - 2465244 Mercadeo y Ventas	Registros Fotograficos
21	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción	Se cumplieròn las normas del sistema general de riesgos laborales, acatando todas las consideraciones ante riesgo de contagio por covid – 19, por tal motivo se realizò autoreporte diario de condiciones de Salud.	Registro fotográfico de autorepote diario de condiciones de salud Sena 2021.

	organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.		
22	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación. Debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208.	Durante el periodo no se participò en proceso de investigación e innovación del del Centro de formación.	.No aplica
23	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.	Durante el periodo no se presentaron procesos de desersión por parte de los aprendices de las fichas en proceso de formación.	No aplica

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.				

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.**4421612758** de la planilla, Expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de **NOVIEMBRE** de 2021 operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámit*

Cordialmente,

DEIVIS ESTER MORENO HERNANDEZ
Contratista
C.C. No. 50.957.769
Contratista

Recibí a satisfacción:

Firma
JORGE ENRIQUE HERNANDEZ GUERRA
SUPERVISOR CONTRATO NO. CO1.PCCNTR.2199366 DE 2021
COORDINADOR ACADÉMICO.

EVIDENCIAS

Se anexa link del portafolio del instructor donde se evidenciaran todas las actividades antesmencionadas
https://drive.google.com/drive/folders/1cZ6LVzxkVQIhQ7vkewRswKEDmmpvItjO

Las evidencias que se relacionan a continuación corresponden a las de las obligaciones contractuales: 1. impartir formación, 4 .ejecutar actividades de la guía de aprendizaje, 8. ejecutar estrategias para la permanencia de los aprendices en el curso y 9. Seguimiento a los aprendices y 21. Cumplir con las normas del sistema general de riesgos laborales (cuidado integral de la salud)

Se impartió formación profesional integral en la ficha 2415549 del programa Mercadeo y Ventas en alternancia,
Realizadas a través de la formación con alternancia y con la ayuda de herramientas tecnológicas (WhatsApp) en el Municipio de Valencia – corregimiento Villa Nueva.



Se impartió formación en la ficha, 2448098 del programa Mercadeo y Ventas, Realizada a través de la formación con alternancia y con la ayuda de herramientas tecnológicas (WhatsApp) en el Municipio de Puerto Escondido – Corregimiento San Luis



.

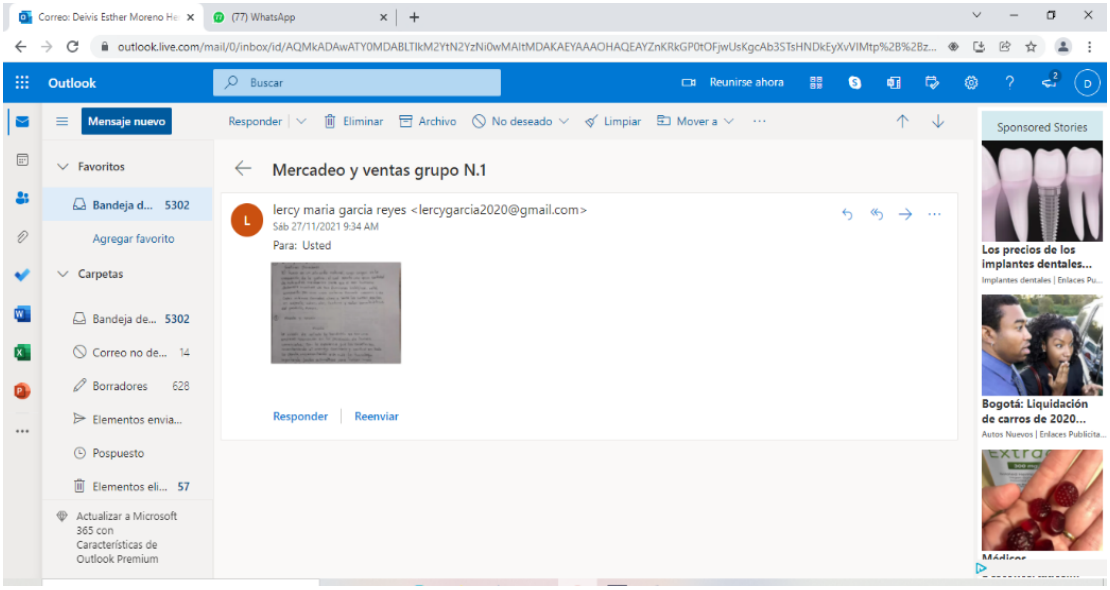


Se impartió formación en la fichas 2415549 del programa Mercadeo y Ventas
Se compartió un taller de Identificación de los productos se realizó una dinámica
Para que los aprendices se sientan Motivados en el proceso de formación.



Se Recibió por la herramienta Correo electrónico al interno el desarrollo de la actividad

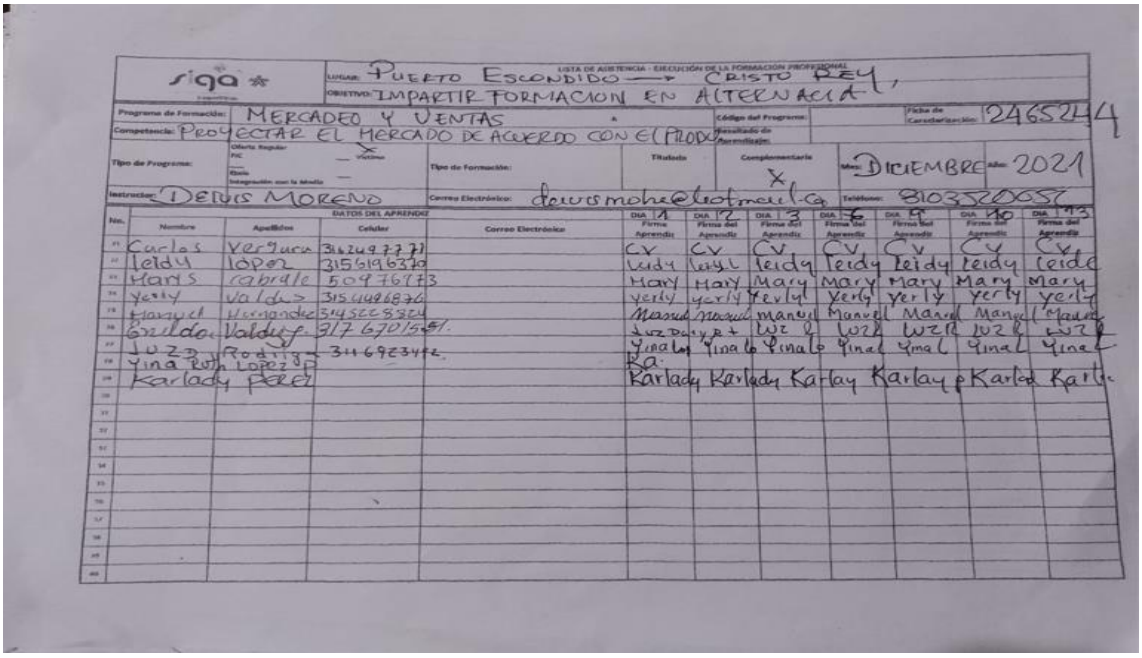
Por parte de los aprendices los conocimientos necesarios del taller



Se impartió formación en la ficha 2465244 del programa Mercadeo y Ventas municipio Puerto Escondido – Corregimiento Cristo Rey Realizada en la formación de manera presencia
Realizando el seguimiento y acompañamiento en el proceso de formación con los aprendices.



Se tomó la asistencia de los Aprendices de la ficha 2465244 del programa Mercadeo y Ventas En el municipio de Puerto Escondido – Cristo Rey realizada en la formación con alternancia.



siga

LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Lugar: Puerto Escondido → Cristo Rey, Objetivo: Impartir formacion en alternancia

Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS — Ficha de Caracterización: 2465244

Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el produ

Tipo de Programa: Oferta Regular: X — Especial — Rueda — Integración con la Media

Tipo de Formación: — Titulada — Complementaria: X

Mes: DICIEMBRE Año: 2021

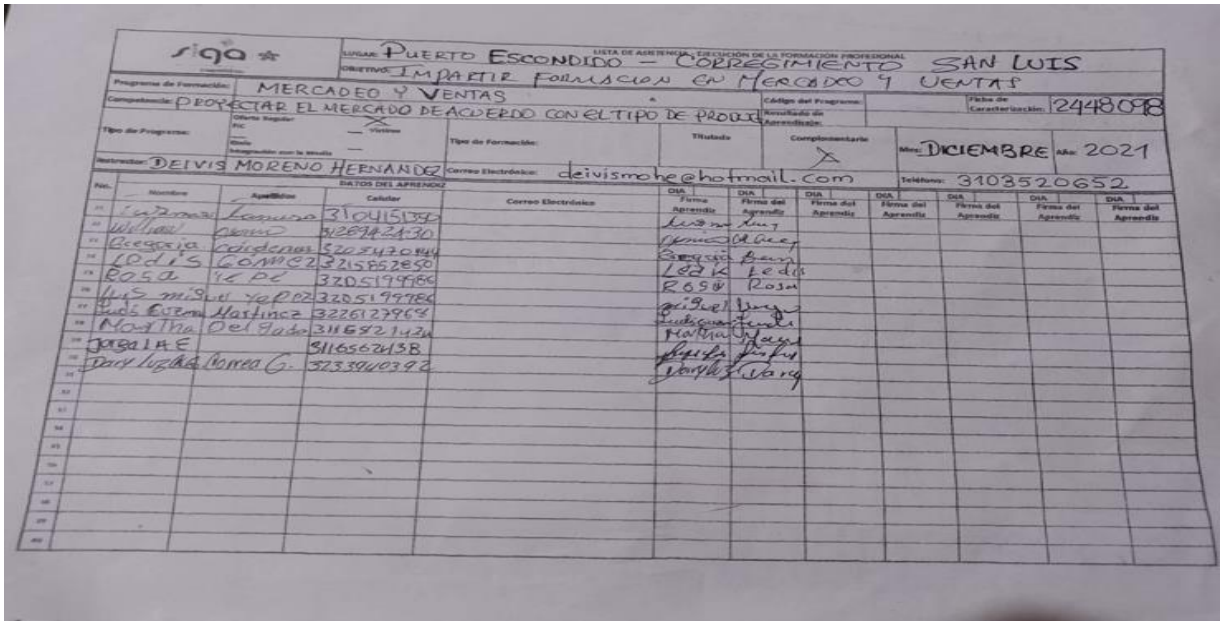
Instructor: DEIVIS MORENO — Correo Electrónico: deivismoreno@hotmail.com — Teléfono: 8103520057

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 1 Firma Aprendiz	DIA 2 Firma del Aprendiz	DIA 3 Firma del Aprendiz	DIA 6 Firma del Aprendiz	DIA 9 Firma del Aprendiz	DIA 10 Firma del Aprendiz	DIA 13 Firma del Aprendiz
11	Carlos	Vergara	3162497771		CV	CV	CV	CV	CV	CV	CV
12	Leidy	Lopez	3156196370		Leidy	Leidy	Leidy	Leidy	Leidy	Leidy	Leidy
13	Mary S	Cabrale	5097677 73		Mary	Mary	Mary	Mary	Mary	Mary	Mary
14	Yerly	Valdez	3154468676		yerly	yerly	Yerly	Yerly	Yerly	Yerly	Yerly
15	Manuel	Hernandez	3145668324		Manuel	Manuel	Manuel	Manuel	Manuel	Manuel	Manuel
16	Luz Dary	Valdez	317 6701596		Luz D.	Luz D.	Luz D.	Luz D.	Luz D.	Luz D.	Luz D.
17	Luz Dary	Rodriguez	3146923442		Yinala	Yinala	Yinala	Yinala	Yinala	Yinala	Yinala
18	Yina Ruth	Lopez			Ruth						
19	Karlady	Perez			Karlady	Karlady	Karlay	Karlay	Karlay	Karla	Karla



Se tomó la asistencia de los Aprendices de la ficha 2448098 del programa Mercadeo y Ventas En el municipio de Puerto Escondido realizada en la formación con alternancia y a través

De las herramientas tics.

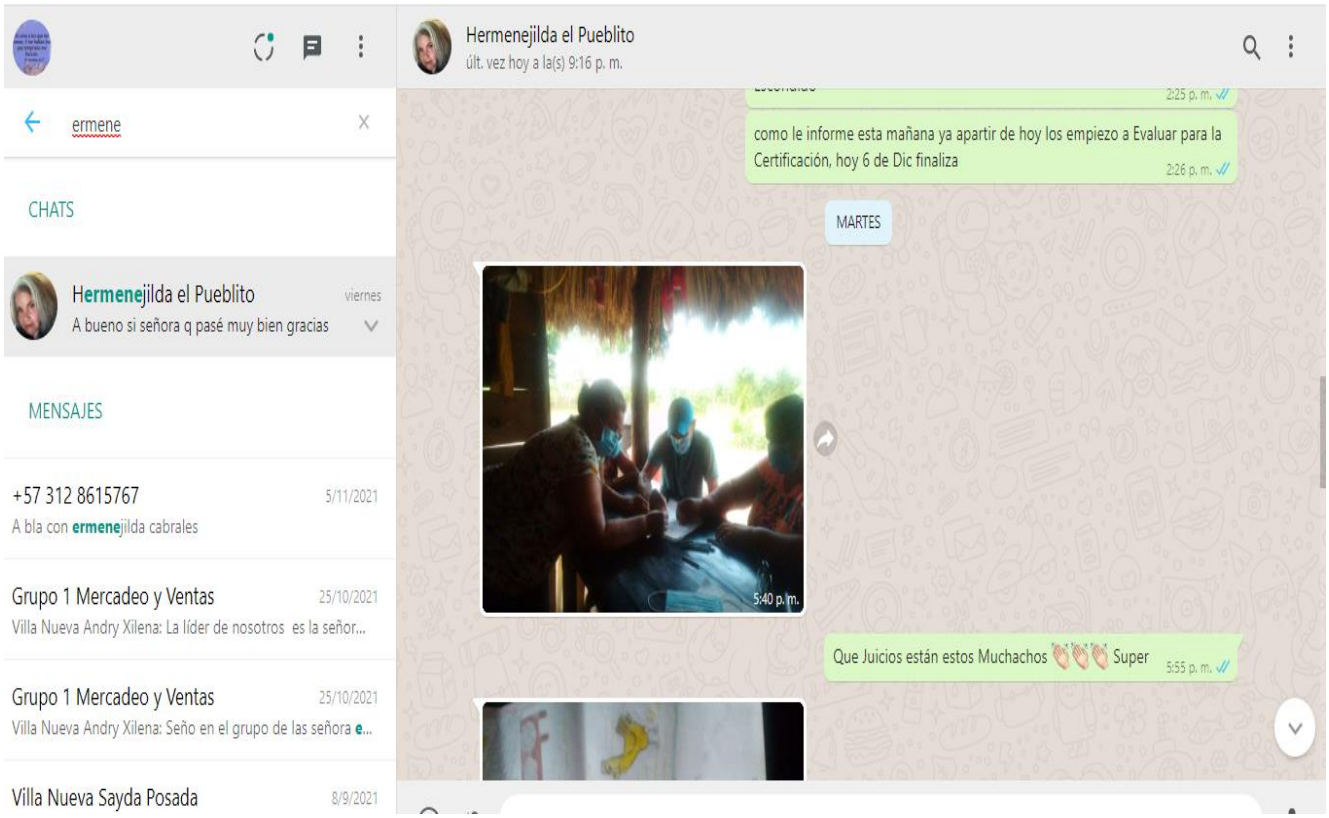


Se impartió formación profesional integral, presencial, en el curso Mercadeo y Ventas ficha: 2415549 (Valencia – corregimiento Villa Nueva) se les compartió talleres, de la Se



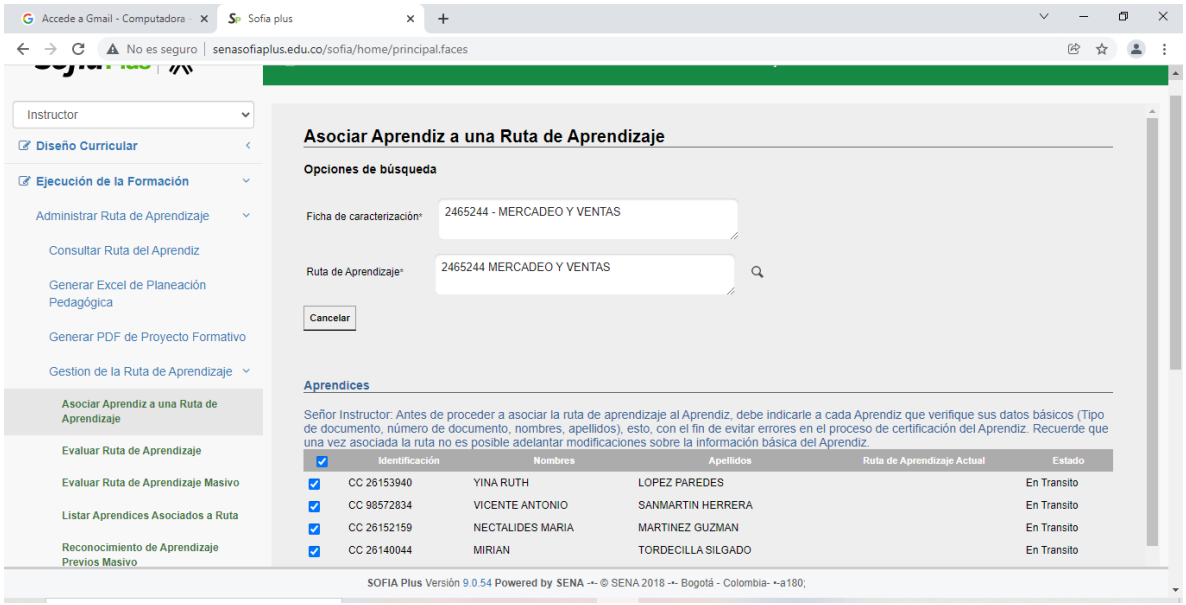
Se Impartió formación por medio de herramientas Tic, se trabajó de manera grupal

explicación del tema: Canales de Distribución y características Intrínsecas y Extrínsecas; al final socializamos.

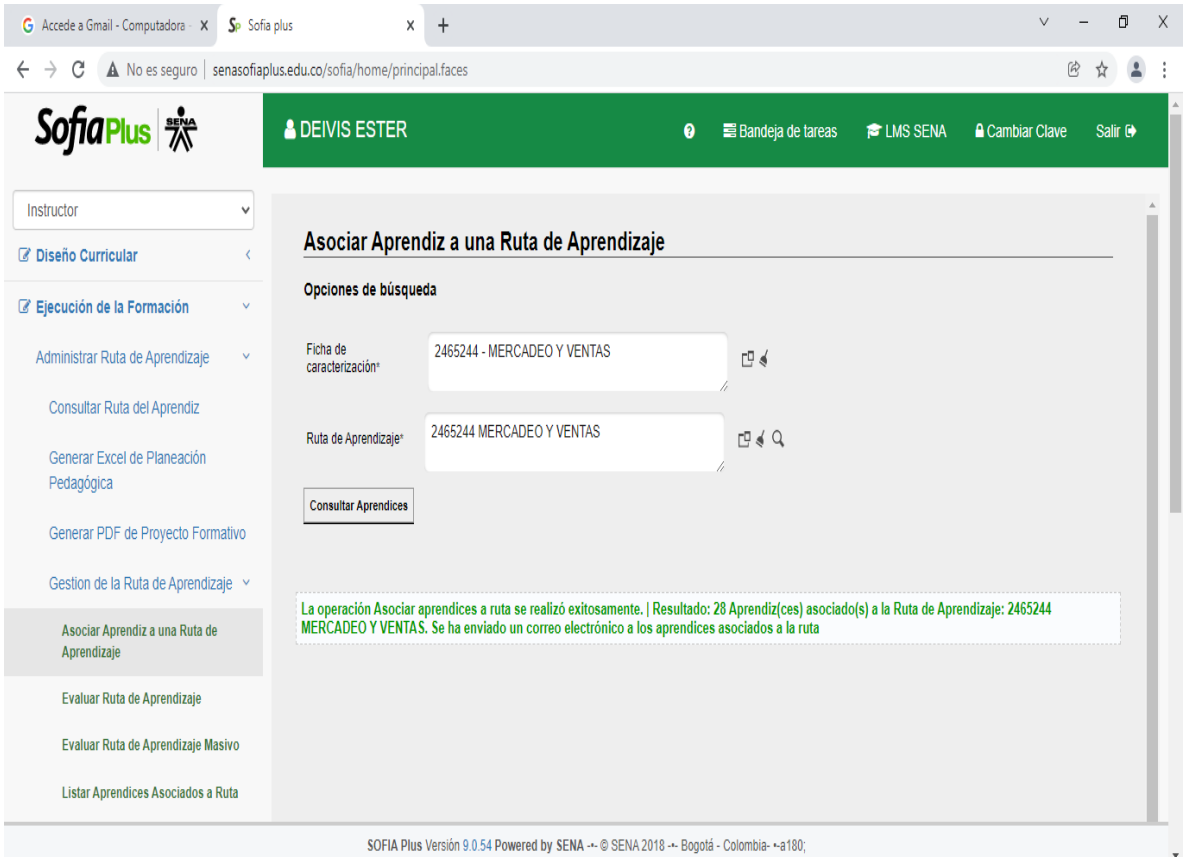


La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la obligación contractual: 3. Asociar los aprendices a la ruta.

Se asociaron a los aprendices de la ficha 2465244 del programa Mercadeo y Ventas

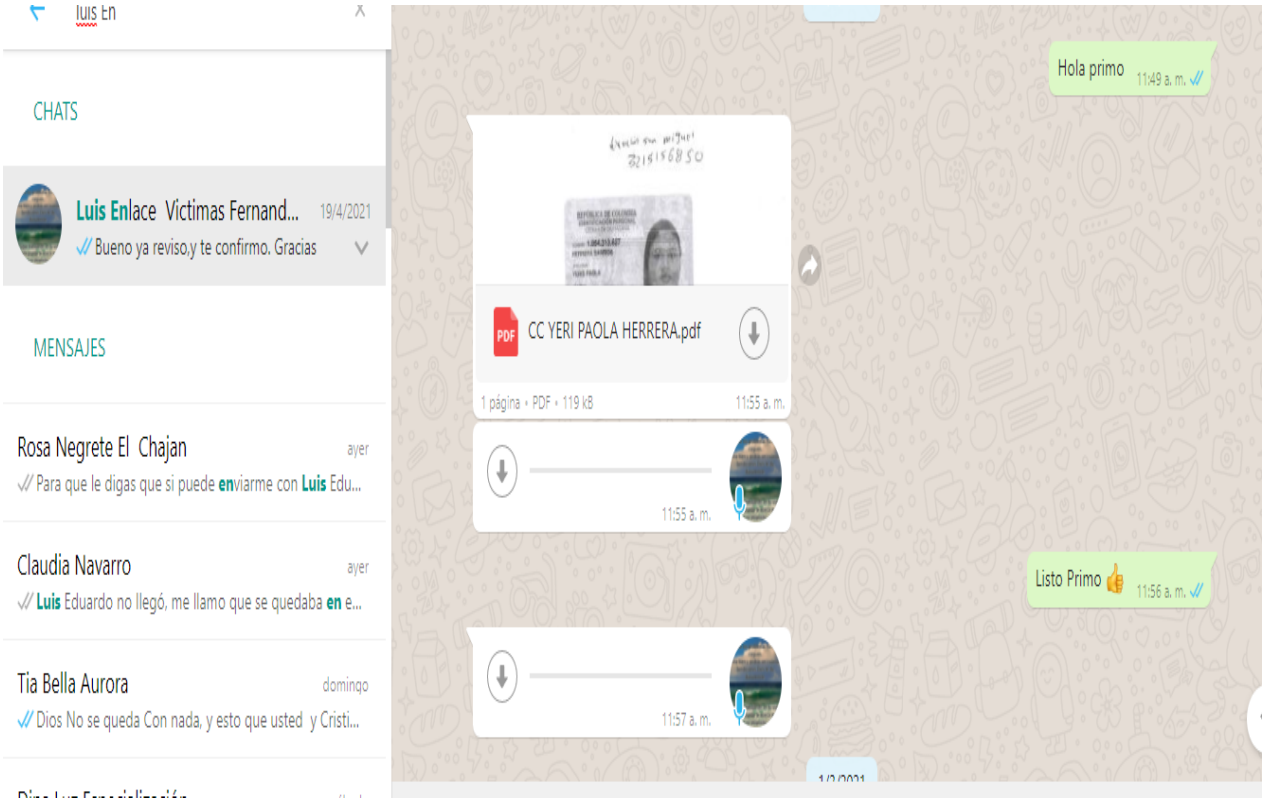


Los aprendices fueron asociados exitosamente a la ruta de aprendizaje:



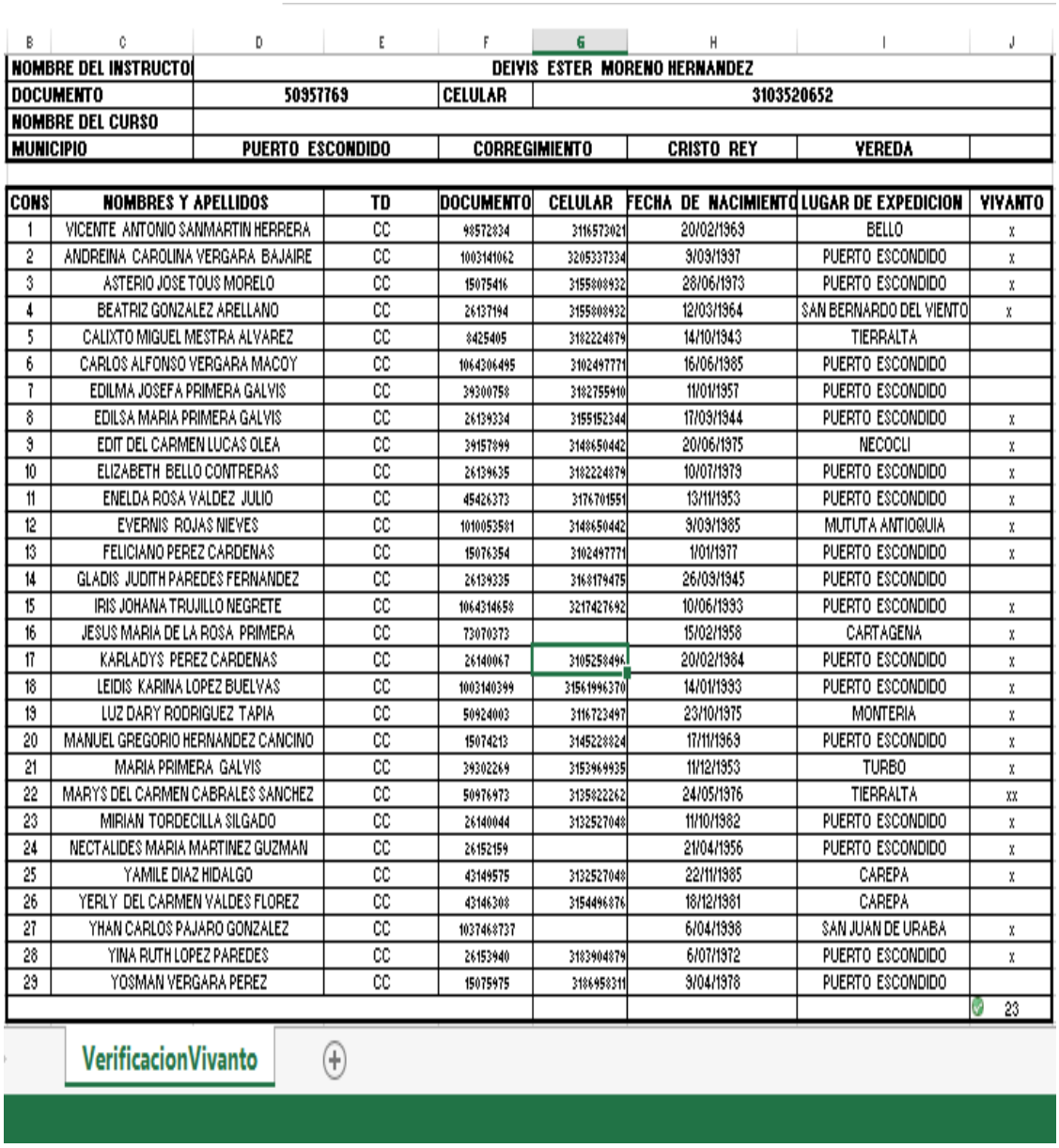
La evidencia que se relaciona a continuación corresponde a la obligación contractual 6. Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional, 19 Apoyar otras actividades inherentes a la formación:

Se estableció contacto vía WhatsApp con el enlace de víctima del Municipio de Puerto Escondido, se le informó que los cursos a impartir podrían ser: Mercadeo y Ventas y Servicio al Cliente.



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

Se realizó proceso de verificación de aprendices en la plataforma Vìvanto para el programa de Formación Mercadeo y Ventas en alternancia en el corregimiento de cristo Rey Municipio Pto Escondido:



NOMBRE DEL INSTRUCTO	DEIVIS ESTER MORENO HERNANDEZ							
DOCUMENTO	50957769		CELULAR	3103520652				
NOMBRE DEL CURSO								
MUNICIPIO	PUERTO ESCONDIDO		CORREGIMIENTO	CRISTO REY		VEREDA		

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	LUGAR DE EXPEDICION	VIVANTO
1	VICENTE ANTONIO SANMARTIN HERRERA	CC	98572834	3116573021	20/02/1963	BELLO	x
2	ANDREINA CAROLINA VERGARA BAJAIRE	CC	1003141062	3205337334	3/03/1997	PUERTO ESCONDIDO	x
3	ASTERIO JOSE TOUS MORELO	CC	15075416	3155808932	28/06/1973	PUERTO ESCONDIDO	x
4	BEATRIZ GONZALEZ ARELLANO	CC	26137194	3155808932	12/03/1964	SAN BERNARDO DEL VIENTO	x
5	CALIXTO MIGUEL MESTRA ALVAREZ	CC	8425405	3182224879	14/10/1943	TIERRALTA	
6	CARLOS ALFONSO VERGARA MACOY	CC	1064306495	3102497771	16/06/1985	PUERTO ESCONDIDO	
7	EDILMA JOSEFA PRIMERA GALVIS	CC	34300758	3182755910	11/01/1957	PUERTO ESCONDIDO	
8	EDILSA MARIA PRIMERA GALVIS	CC	26139334	3155152344	17/03/1944	PUERTO ESCONDIDO	x
9	EDIT DEL CARMEN LUCAS OLEA	CC	39157899	3148650442	20/06/1975	NECOCLI	x
10	ELIZABETH BELLO CONTRERAS	CC	26139635	3182224879	10/07/1979	PUERTO ESCONDIDO	x
11	ENELDA ROSA VALDEZ JULIO	CC	45426373	3176701551	13/11/1953	PUERTO ESCONDIDO	x
12	EVERNIS ROJAS NIEVES	CC	1010053581	3148650442	3/03/1985	MUTUTA ANTIOQUIA	x
13	FELICIANO PEREZ CARDENAS	CC	15076354	3102497771	1/01/1977	PUERTO ESCONDIDO	x
14	GLADIS JUDITH PAREDES FERNANDEZ	CC	26139335	3168179475	26/03/1945	PUERTO ESCONDIDO	
15	IRIS JOHANA TRUJILLO NEGRETE	CC	1064314658	3217427692	10/06/1993	PUERTO ESCONDIDO	x
16	JESUS MARIA DE LA ROSA PRIMERA	CC	73070373		15/02/1958	CARTAGENA	x
17	KARLADYS PEREZ CARDENAS	CC	26140067	3105258496	20/02/1984	PUERTO ESCONDIDO	x
18	LEIDIS KARINA LOPEZ BUELVAS	CC	1003140399	31561996370	14/01/1993	PUERTO ESCONDIDO	x
19	LUZ DARY RODRIGUEZ TAPIA	CC	50924003	3116723497	23/10/1975	MONTERIA	x
20	MANUEL GREGORIO HERNANDEZ CANCINO	CC	15074213	3145228824	17/11/1969	PUERTO ESCONDIDO	x
21	MARIA PRIMERA GALVIS	CC	34302269	3153969935	11/12/1953	TURBO	x
22	MARYS DEL CARMEN CABRALES SANCHEZ	CC	50976973	3135822262	24/05/1976	TIERRALTA	xx
23	MIRIAN TORDECILLA SILGADO	CC	26140044	3132527048	11/10/1982	PUERTO ESCONDIDO	x
24	NECTALIDES MARIA MARTINEZ GUZMAN	CC	26152159		21/04/1956	PUERTO ESCONDIDO	x
25	YAMILE DIAZ HIDALGO	CC	43149575	3132527048	22/11/1985	CAREPA	x
26	YERLY DEL CARMEN VALDES FLOREZ	CC	43146308	3154496876	18/12/1981	CAREPA	
27	YHAN CARLOS PAJARO GONZALEZ	CC	1037468737		6/04/1998	SAN JUAN DE URABA	x
28	YINA RUTH LOPEZ PAREDES	CC	26153940	3183904879	6/07/1972	PUERTO ESCONDIDO	x
29	YOSMAN VERGARA PEREZ	CC	15075975	3186958311	9/04/1978	PUERTO ESCONDIDO	
							23

VerificacionVivanto

Se creó Ficha de Matrícula N. 2465244 Mercadeo y Ventas (Puerto Escondido – Cristo Rey), en la modalidad Alternancia con ayuda de herramientas TIC:

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matrícula				
Nº FICHA DE CARACTERIZACION:	2465244	No. SOLICITUD	1683832		
NOMBRE DE LA FORMACIÓN:	MERCADEO Y VENTAS				
TIPO DE FORMACION:	TITULADA:		COMPLEMENTARIA:	X	
CODIGO PROGRAMA:	63210007	VERSION		SECTOR:	
CONVENIO	ALCALDIA MUNICIPAL				
PROGRAMA ESPECIAL :	MERCADEO Y VENTAS				
FECHA DE INICIO	01/12/2021	TERMINACIÓN	17/12/2021	TOTAL HORAS	80
Nº APRENDICES:	30	MUNICIPIO:	PUERTO ESCONDIDO - CRISTO REY		
VEREDA	CRISTO REY		DIRECCIÓN		

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES			
MARTES	HERRAMIENTAS TIC	13:00	20:00
MIERCOLES	HERRAMIENTAS TIC	13:00	20:00
JUEVES	HERRAMIENTAS TIC	13:00	20:00
VIERNES	HERRAMIENTAS TIC	13:00	20:00
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha:		

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

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: **DEIMIS ESTER MORENO HERNANDEZ** CC. Nº 50.957.769

TELEFONO 3103520652 EMAIL: deivismohe@hotmail.com

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: _____

NIT Nº_____ TELEFONO:_____ FAX:_____

DIRECCION:_____ APARTADO:_____

E-MAIL:_____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

No DE EMPLEADOS:_____ ACTIVIDAD ECONOMICA:_____

DPTO: C O R D O B A MUNICIPIO: MONTERIA GREMIO :_____

TIPO DE EMPRESA

Asimiladas a Ltda	Limitada		Sub tipo	Precooperativas		Sociedad Mixta Entidad Oficial	
	Anónima			Cooperativas		Pública	Privada
	En Comandita			Cooperativas Públicas		Otra	
	Empresarial Unipersonal Colombiana			Empresa Comunitaria Unipersonal		Empresa Unipersonal Unica	

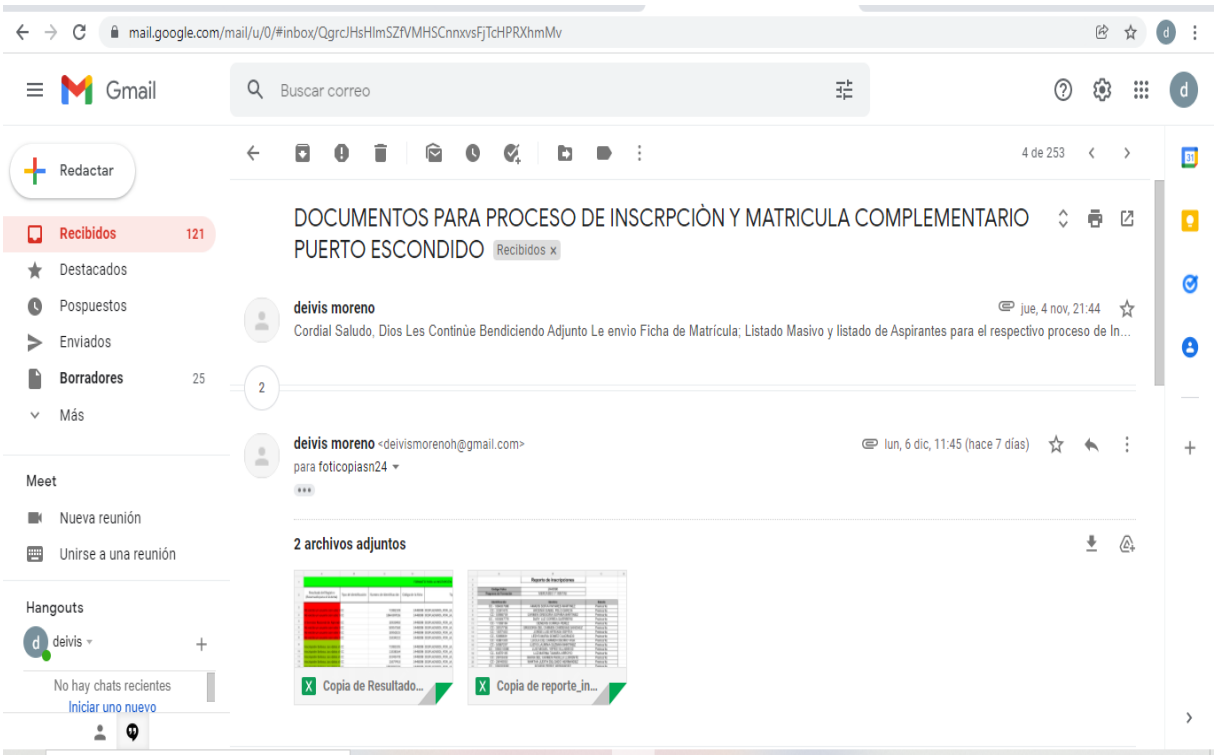
INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTREGA

Página 1 de 1

Se realizó Proceso de gestión de matrícula del curso Mercadeo Se realizó y Ventas (Puerto Escondido) ficha:2465244



Se recibió correo, por gestión de Centro, listado del reporte de preinscritos:



Listado de aspirantes preinscritos de la ficha:2465244 Mercadeo y Ventas

Reporte de Inscripciones

Código Ficha	2465244
Programa de Formación	MERCADEO Y VENTAS

Identificación	Nombre	Estado
CC - 1003141062	ANDREINA CAROLINA VERGARA BAJAIRE	Preinscrito
CC - 15075416	ASTERIO JOSE TOUS MORELO	Preinscrito
CC - 8425405	CALIXTO MIGUEL MESTRA ALVAREZ	Preinscrito
CC - 1064306495	CARLOS ALFONSO VERGARA MACOY	Preinscrito
CC - 26139334	EDILSA MARIA PRIMERA GALVIS	Preinscrito
CC - 39157899	EDIT DEL CARMEN LUCAS OLEA	Preinscrito
CC - 26139635	ELIZABETH BELLO CONTRERAS	Preinscrito
CC - 45426373	ENELDA ROSA VALDEZ JULIO	Preinscrito
CC - 1010053581	EVERNIS ROJAS NIEVES	Preinscrito
CC - 15076354	FELICIANO PEREZ CARDENAS	Preinscrito
CC - 1064314658	IRIS JOHANA TRUJILLO NEGRETE	Preinscrito
CC - 73070373	JESUS MARIA DE LA ROSA PRIMERA	Preinscrito
CC - 1037468737	JHAN CARLOS PAJARO GONZALEZ	Preinscrito
CC - 26140067	KARLADYS PEREZ CARDENAS	Preinscrito
CC - 1003140399	LEIDIS KARINA LOPEZ BUELVAS	Preinscrito
CC - 50924003	LUZ DARY RODRIGUEZ TAPIA	Preinscrito
CC - 15074213	MANUEL GREGORIO HERNANDEZ CANCINO	Preinscrito
CC - 39302269	MARIA PRIMERA GALVIS	Preinscrito
CC - 50976973	MARYS DEL CARMEN CABRALES SANCHEZ	Preinscrito
CC - 26140044	MIRIAN TORDECILLA SILGADO	Preinscrito
CC - 26152159	NECTALIDES MARIA MARTINEZ GUZMAN	Preinscrito
CC - 98572834	VICENTE ANTONIO SANMARTIN HERRERA	Preinscrito
CC - 43149575	YAMILE DIAZ HIDALGO	Preinscrito
CC - 43146308	YERLY DEL CARMEN VALDES FLOREZ	Preinscrito
CC - 26153940	YINA RUTH LOPEZ PAREDES	Preinscrito

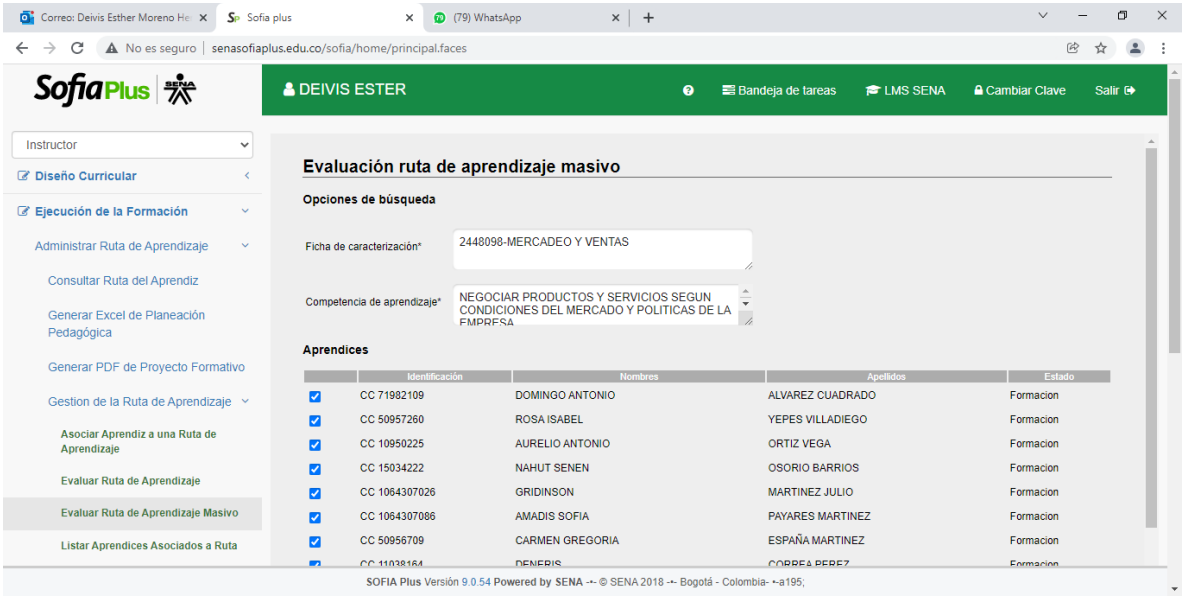
Evidencia que se plasma a continuación corresponde a la obligación contractual 13: Desarrollarlas horas de formación que requiera la implementación del programa (cronograma del instructor

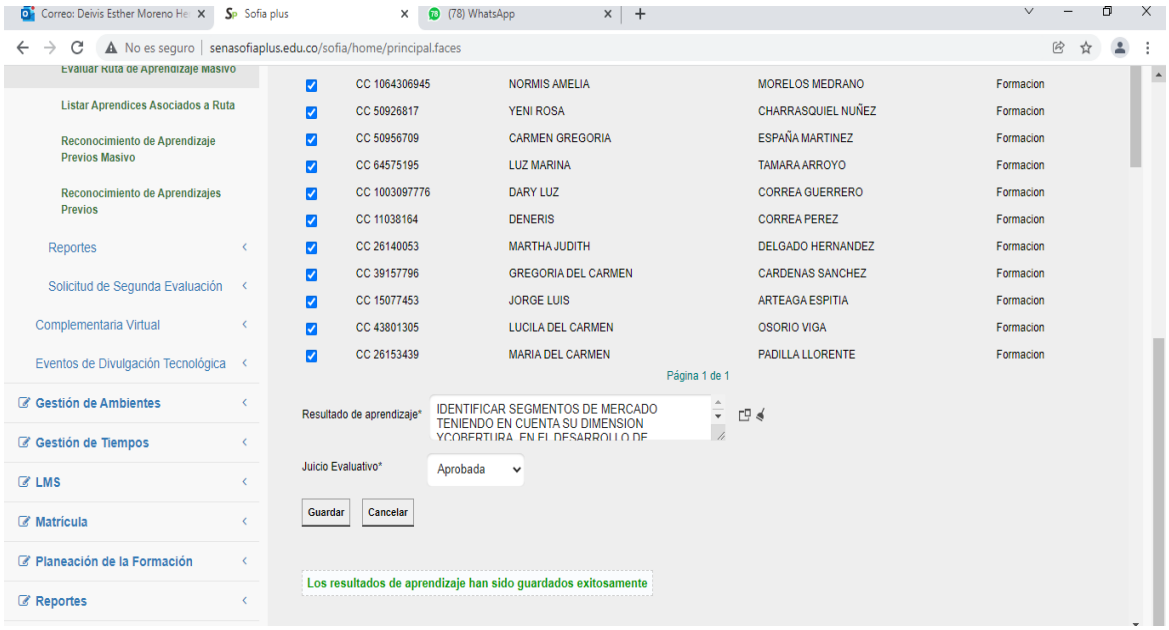
Durante el periodo se ejecutaron las horas correspondientes al mes de Diciembre.

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
29/11/21	30/11/21	01/12/21	02/12/21	03/12/21	04/12/21
		06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
			13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	05/12/21
			20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	
06/12/21	07/12/21	08/12/21	09/12/21	10/12/21	11/12/21
06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 23:00: Disponible
13:00 - 20:00: (2415549)MERCADEO Y VENTA	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	12/12/21
20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	
13/12/21	14/12/21	15/12/21	16/12/21	17/12/21	18/12/21
06:00 - 23:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	06:00 - 13:00: Disponible	
	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	13:00 - 20:00: (2465244)MERCADEO Y VENTAS	19/12/21
	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	20:00 - 23:00: Disponible	

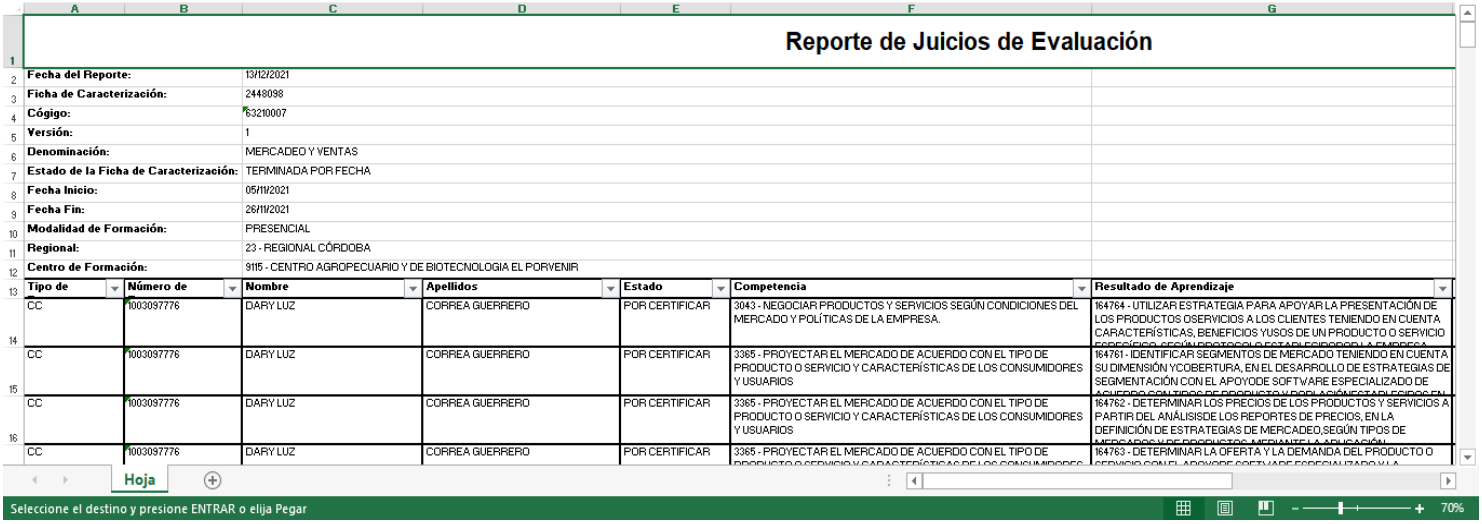
La evidencia que se plasma a continuación corresponde a la obligación contractual 16: Sentar lasevaluaciones de cada resultado de aprendizaje:

Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de la ficha 2448098 Mercadeo y ventas (Puerto Escondido – San Luis) Pantallazo





Se registró en Sofía plus la emisión de juicios Evaluativos de la ficha: 2448098 Mercadeo y Ventas. (Puerto Escondido – San Luis) Pantallazos



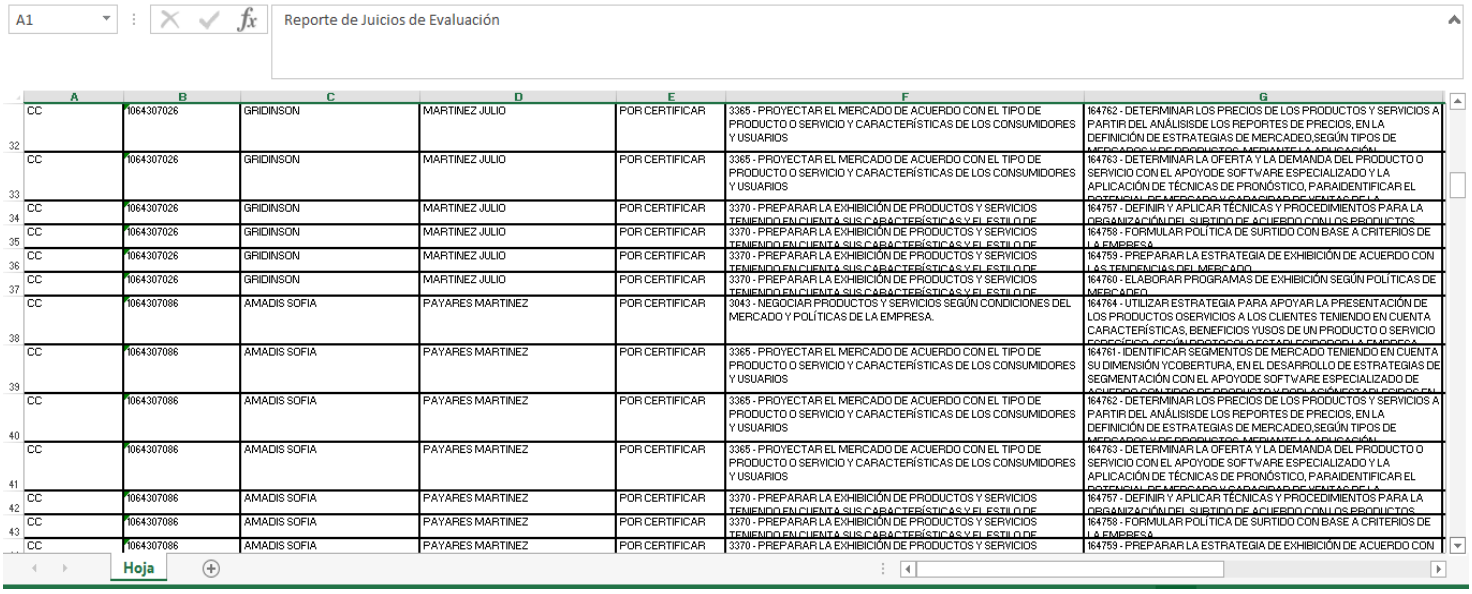
Reporte de Juicios de Evaluación	
Fecha del Reporte:	13/12/2021
Ficha de Caracterización:	2448098
Cógigo:	83210007
Versión:	1
Denominación:	MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	05/11/2021
Fecha Fin:	26/11/2021
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1003097776	DARY LUZ	CORREA GUERRERO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO
CC	1003097776	DARY LUZ	CORREA GUERRERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE
CC	1003097776	DARY LUZ	CORREA GUERRERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE
CC	1003097776	DARY LUZ	CORREA GUERRERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O

Hoja

Seleccione el destino y presione ENTRAR o elija Pegar

70%

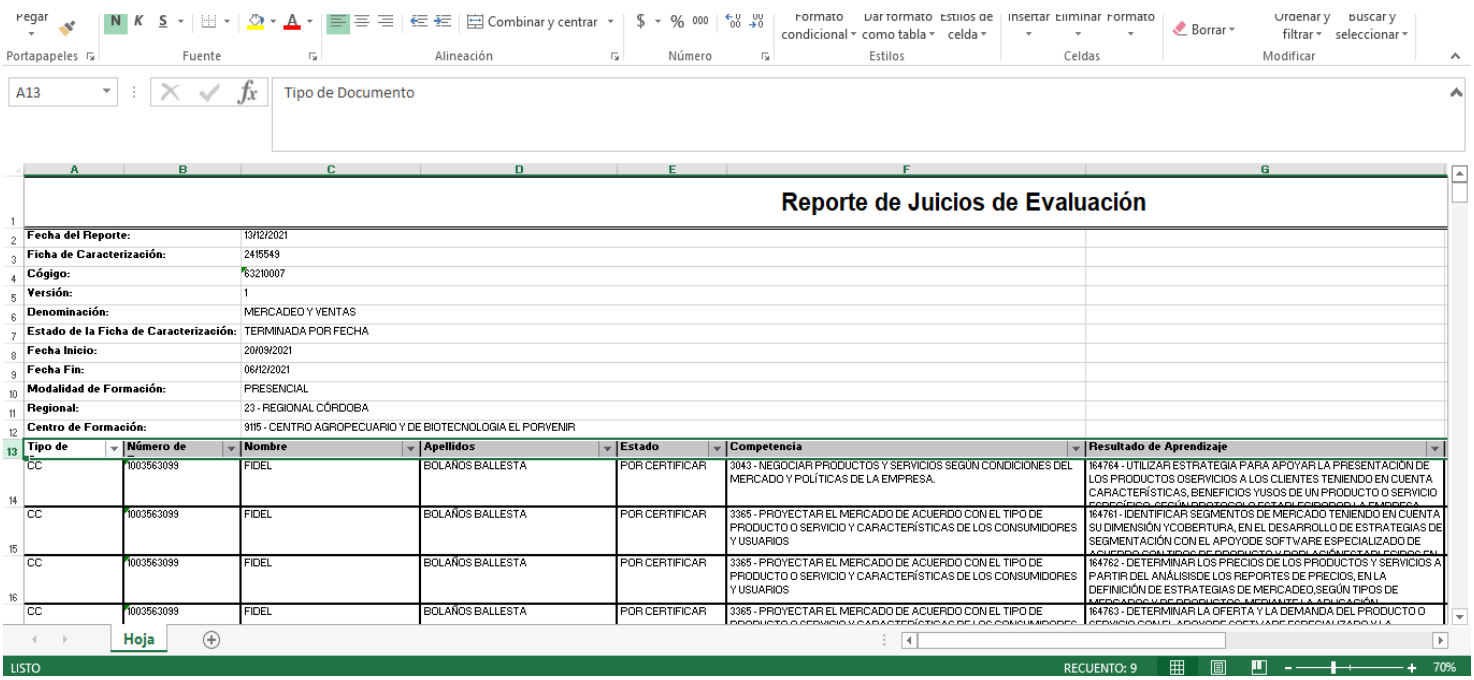


A1 | Reporte de Juicios de Evaluación

CC	1064307026	GRIDINSON	MARTINEZ JULIO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE
CC	1064307026	GRIDINSON	MARTINEZ JULIO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL
CC	1064307026	GRIDINSON	MARTINEZ JULIO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS
CC	1064307026	GRIDINSON	MARTINEZ JULIO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA
CC	1064307026	GRIDINSON	MARTINEZ JULIO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO
CC	1064307026	GRIDINSON	MARTINEZ JULIO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA
CC	1064307086	AMADIS SOFIA	PAYARES MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON

Hoja

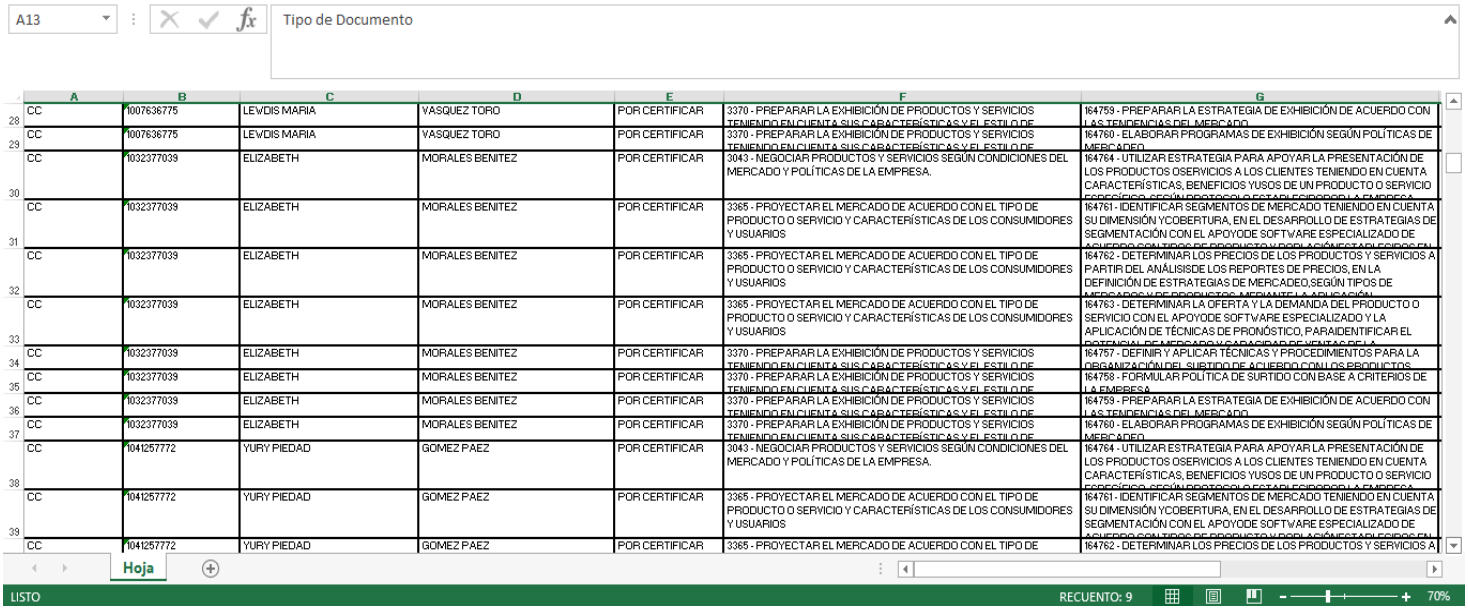
Se registró en Sofía Plus la emisión de juicios evaluativos de la ficha 2415549 Mercadeo y ventas (Valencia – Villa Nueva) Pantallazo



Reporte de Juicios de Evaluación

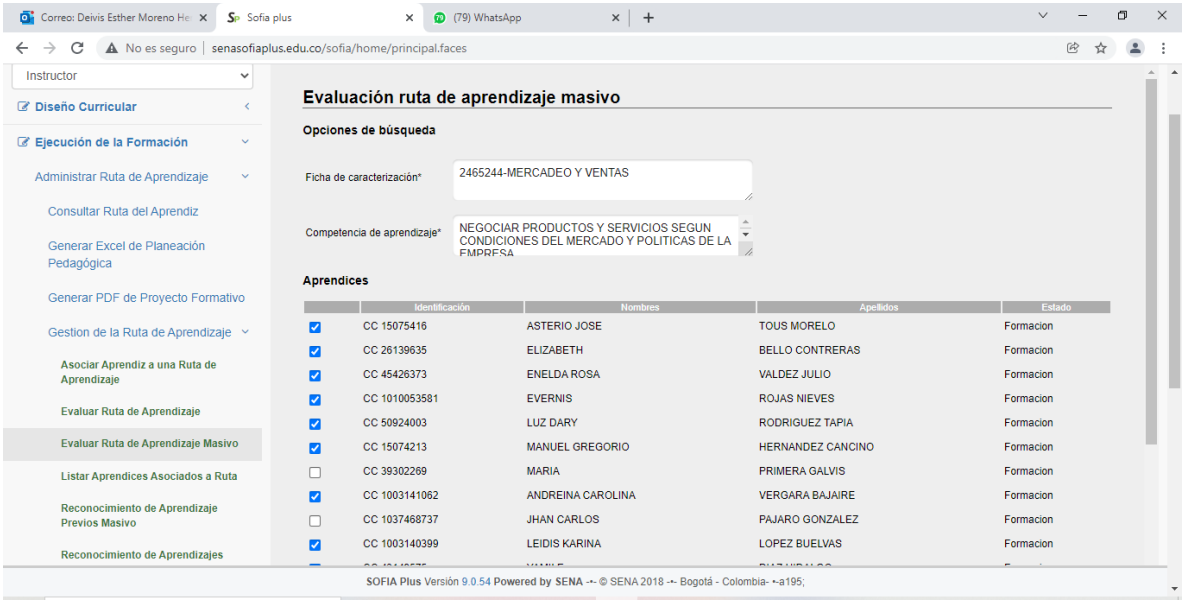
Fecha del Reporte:	13/12/2021
Ficha de Caracterización:	2415549
Cógigo:	83210007
Versión:	1
Denominación:	MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	20/09/2021
Fecha Fin:	06/12/2021
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

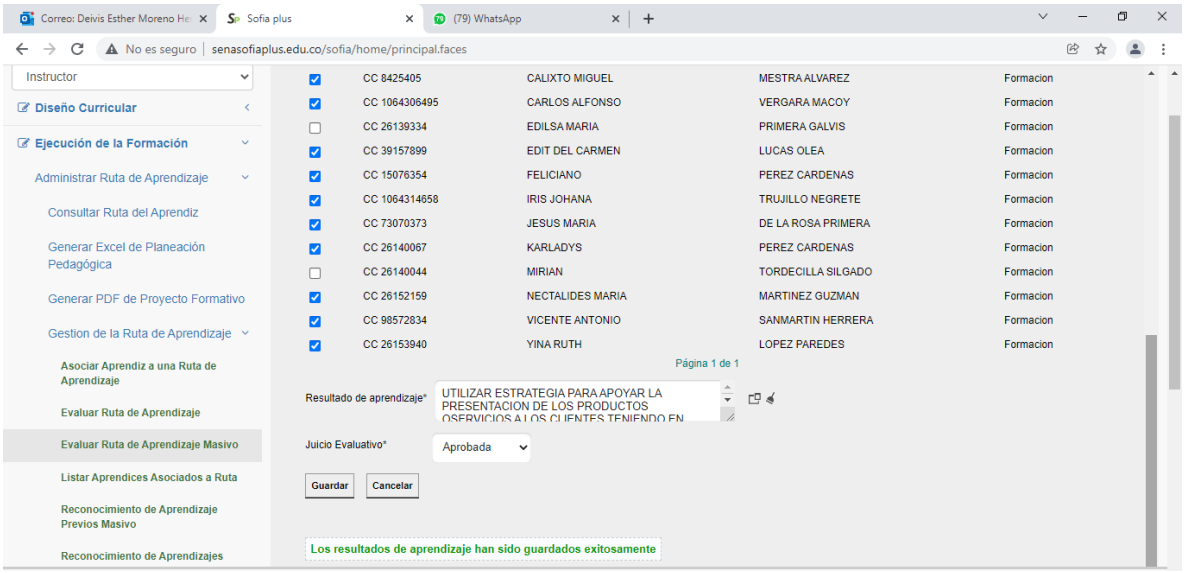
Tipo de ...	Número de ...	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1003563099	FIDEL	BOLAÑOS BALLESTA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA
CC	1003563099	FIDEL	BOLAÑOS BALLESTA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN
CC	1003563099	FIDEL	BOLAÑOS BALLESTA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADO Y DE PRODUCTOS MEDIANTE LA APLICACIÓN
CC	1003563099	FIDEL	BOLAÑOS BALLESTA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA



CC	1007636775	LEWDIS MARIA	VASQUEZ TORO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO
CC	1007636775	LEWDIS MARIA	VASQUEZ TORO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADO Y DE PRODUCTOS MEDIANTE LA APLICACIÓN
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO
CC	1032377039	ELIZABETH	MORALES BENITEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO
CC	1041257772	YURY PIEDAD	GOMEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO POR LA EMPRESA
CC	1041257772	YURY PIEDAD	GOMEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN
CC	1041257772	YURY PIEDAD	GOMEZ PAEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A

Se registró en Sofía Plus la evaluciòn de la ficha 2465244 Mercadeo y ventas (Puerto Escondido – Cristo Rey) Pantallazo





Se elaboró el Portafolio de servicio de la Unidad productiva Piscícolas Torno Rojo del Municipio de Puerto Libertador.



MISION

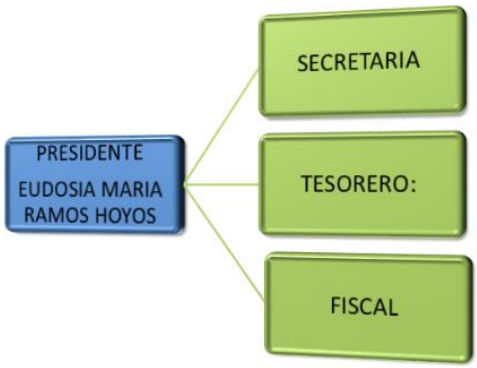
Es nuestro propósito la Producción y comercialización de carne pescado, producidas bajo estrictos procesos acuícolas, y fitosanitarias, mediante el uso de insumos de calidad certificada y materias primas (alevinos) de buena calidad genética, que proporcionen un alto rendimiento productivo. Garantizando un producto

Se elaboró el Portafolio de servicio de la Unidad productiva El Rancho de los Cerdos del Municipio de Valencia



MISION

Producir y comercializar cerdos satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con productos de alta calidad a través de un producto de calidad con un excelente servicio.



TARJETA DE PRESENTACION



Final del documento

Evidencias que se plasman a continuación corresponden a la obligación contractual 21. Cumplimiento de normas del sistema General de Riesgos Laborales.

Durante el periodo se realizó diariamente el autoreporte diario de condiciones de salud, correspondiente al mes de Diciembre.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.**2199366 del 2 de Febrero** del año 2021

NOMBRE DEL CONTRATISTA: **DEIVIS ESTER MORENO HERNANDEZ**

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: **50.957.769 de Puerto Escondido**

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación integral presencial en el programa de atención a la población víctima del desplazamiento por la violencia del Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir de Córdoba.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Impartir formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.
2. Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato.
3. Asociar a aprendices en el aplicativo Sofía plus, dentro de los términos establecidos para ello.
4. Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.
5. Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación.
6. Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.

7. Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.

8. Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.

9. Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la coordinación académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.

10. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.

11. Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.

12. El instructor contratista se obliga durante el periodo del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.

13. Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa.

14. Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios.

15. Atender según los requerimientos de la subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.

16. Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos.

17. Construir y mantener en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor y de los aprendices.

18. Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo.

19. Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.

20. Gestionar y propiciar ambientes y recursos en las comunidades objeto de la formación.

21. El contratista debe cumplir con las normas del sistema general de riesgos laborales, en especial las siguientes:
    1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para la cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de prevención y promoción organizadas por los contratantes, los comités paritarios de seguridad y salud en el trabajo o vigías ocupacionales o la administradora de riesgos laborales. 5. Cumplir las normar, reglamentos e instrucciones del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo SG- SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes la novedad derivada del contrato.

22. Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación, debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208.

23. Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo, de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA

PLAZO DE EJECUCIÓN: Hasta el 17 de Diciembre de 2021, sin exceder la presente vigencia presupuestal y empezará a contarse a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución indicados en este contrato.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **2 DE FEBRERO DE 2021**

(Día) (Mes) (Año)

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **17 DE DICIEMBRE DE 2021**

(Día) (Mes) (Año)

VIGENCIA DEL CONTRATO: 11 MESES HASTA EL 17 DE DICIEMBRE DE 2021

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y CINCO MILLONES CUATROCIENTOS UN MIL QUINIENTOS TRES PESOS MCTE. ($35.401.503)

SUPERVISOR: JORGE ENRIQUE HERNÁNDEZ GUERRA

IDENTIFICACIÓN DEL SUPERVISOR: Cédula de Ciudadanía N° 78.713.475 de Montería

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____NO__X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$35.401.503
Valor Ejecutado	$35.401.503
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

OBLIGACION CONTRACTUAL # 1 Se impartió formación profesional integral; desde el 2 de Febrero hasta EL 17 de Diciembre de 2021; en el siguientes programas de Formación Complementaria: **1**.Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596; **4.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 ; **6.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2401051; **9.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.
OBLIGACIÓN CONTRACTUAL # 2: No se ejecutó debido a que como instructor no se cuenta con ese Rol para realizar la Acción Establecida en la Obligación. **OBLIGACIÓN CONTRACTUAL # 3**: Se asociaron los aprendices a la ruta de aprendizaje correspondiente a las siguientes fichas de formación complementaria: **1**.Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3.**

Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596; **4.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 ; **6.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2401051; **9.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 4: Se desarrollaron actividades de acuerdo a las Guías de Aprendizaje en los siguientes programas de formación complementaria: **1**.Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596; **4.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 ; **6.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2401051; **9.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 5: Los programas de formación complementaria se ejecutan mediante Guías de Aprendizaje, por lo que no es necesario elaborar proyectos del programa de formación.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 6: Se Apoyó durante todo el año la gestión del Programa de Formación Complementaria y Titulada, en el posicionamiento de la Regional, de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato; en la divulgación de las diferentes convocatorias 2021 que ofertó el Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir.

OBLIGACION CONTRACTUAL # 7: Se participó en el cumplimiento de metas del programa, mediante el proceso de matrícula de aprendices de población victima en nuestros procesos de formación; en los siguientes programas de formación complementaria: **1.**Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596 ; **4**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 ; **6**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha:

2401051; **9**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 8: Se ejecutó estrategias de formación: Motivaciones, reflexiones, videos, dinámicas, estrategias didácticas, técnicas didácticas, para la permanencia de los aprendices en los programas de formación complementaria.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 9: Se realizó seguimiento a los aprendices mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje, en la formación no presencial en todos los programas de formación complementaria que estuve programada durante los meses de Febrero a Diciembre.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 10: Se atendió oportunamente los requerimientos que hizo el supervisor del contrato y se presentaron los informes mensuales desde el mes de febrero al 17 de Diciembre. Se asistió a capacitaciones, reuniones, cursos y conferencias convocadas por el Supervisor y Coordinadores del Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 11: Durante el periodo las formaciones fueron impartidas en alternancia, a través de herramientas tics, por lo que no fue necesario gestionar recursos en la comunidad.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 12: En los diferentes meses estuve capacitándome en el Curso: Formación en Ambientes Virtuales de Aprendizaje; Curso: Fortalecimiento de la Integralidad en los Procesos Pedagógicos.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 13: Se desarrollaron las horas de formación que requiere la implementación del programa, en los siguientes programas de formación complementaria, durante los meses de febrero al 17 de Diciembre: **1**.Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596; **4**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 **; 6.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2401051; **9**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.

OBLIGACION CONTRACTUAL # 14: Se prestó con seriedad, responsabilidad, profesionalismo, eficiencia, oportunidad, y diligencia todos los servicios que se contemplaban en el contrato de prestación de servicios.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 15: Durante los meses que se le dio cumplimiento al contrato de prestación de servicios no fui solicitada por la Subdirección de centro para apoyar en la actividad de supervisión de contratos.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 16: Se Sentaron las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y se dio a conocer los resultados de las mismas a los Aprendices, registrando los respectivos juicios evaluativosen el aplicativo SOFIA Plus, dentro de los términos establecidos; de los siguientes programas de formación complementaria: **1**.Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596; **4**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 **; 6.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2401051; **9**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 17: Se construyó y se mantuvo en tiempo real el portafolio de evidencias del instructor, correspondiente a los meses desde febrero a Diciembre 17.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 18: Se entregaron los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo correspondiente a los meses de Febrero a Diciembre 17.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 19: Se apoyaron todos los procesos de las otras actividades inherentes a la formación.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 20: Se crearon ambientes virtuales**,** grupos de WhatsApp, para implementar formación en alternancia en los meses de Febrero a Diciembre, en los siguientes programas de formación complementaria: **1**.Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2259522; **2**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2286034; **3**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2310596; **4**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2330891 ; **5**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2351029 **; 6.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2358459; **7**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2382875; **8**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2401051; **9**.

Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2415549; **10**. Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2428807; **11.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2448098; **12.** Complementario en Mercadeo y Ventas ficha: 2465244.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 21: Se cumplió con las normas del sistema general de riesgos laborales, acatando todas las consideraciones ante riesgos de contagio por COVID-19, por tal motivo se atendió auto reporte de condiciones de Salud Sena 2021 y las demás normas del sistema general de riesgos laboresen los meses de Febrero a Diciembre.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 22: Durante los meses que se le dio cumplimiento al contrato de prestación de servicios, no fui solicitada por la dirección de SENNOVA para Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollaron en el centro de formación.
OBLIGACION CONTRACTUAL # 23: Durante el periodo de Febrero a Diciembre 17, no se presentaron procesos de deserción por parte de los aprendices matriculados.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)*

SANCIONES: SI___NO__X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO___

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__X__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

JORGE ENRIQUE HERNÁNDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 2199366
COORDINADOR ACADÉMICO