PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ciudad y fecha:
Montería, 13 de diciembre de 2021

Señor (a)
JIMMY TORRES BUSTILLO
COORDINADOR ACADÉMICO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2231981**
Centro Agropecuario y de Biotecnologia el porvenir
Monteria

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.2231981 del año 2021

ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA identificado con la cédula de ciudadanía No. 34.984.343 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, Centro Agropecuario y de Biotecnología 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: El valor total del presente contrato es máximo de **TREINTA Y TRES MILLONES DOSCIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS CUARENTA PESOS M/CTE ($ 33.264.640)** esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago de SETECIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS CUARENTA PESOS ($797.440) correspondiente al mes de febrero b) Nueve pagos iguales correspondiente a los meses de Marzo a Noviembre de 2021 por valor de TRES MILLONES CUATROCIENTOS DIECISIETE MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE ($ 3.417.600) cada uno. c) Un último pago correspondiente a 13 dias del mes de diciembre 2021 por un valor de UN MILLON SETECIENTOS OCHO MIL OCHOCIENTOS PESOS $1.708.800

Plazo: Será hasta el 13 de diciembre de 2021.

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

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento	La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
2	Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación	La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
3	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blended Learning de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral	A lo largo del mes se realizaron las acciones de formación se acuerdo a la guía de aprendizaje y las orientaciones dadas por parte de la coordinación del programa a las siguientes formaciones: • FICHA 2463597 MERCADEO Y VENTAS	Lista de chequeo de cada uno de los grupos de formación con evidencias de actividades y resultados cargadas en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1oLPbDNlHunDnJNGJFcJ2vr3ehX8f_seE?usp=sharing
4	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional	Se reportaron y se sistematizaron las actividades de acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual	Lista de chequeo de cada uno de los grupos de formación con evidencias de actividades y resultados cargadas en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1oLPbDNlHunDnJNGJFcJ2vr3ehX8f_seE?usp=sharing

	del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.		
5	En articulación con el instructor técnico, crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER.	La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
6	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco del objeto contractual	La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
7	**De apoyo a la gestión del Emprendimiento rural:**		
8	Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER	• La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
9	Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase 11 del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación	No se realizó la obligación debido a que no fueron asignados grupos de fortalecimiento correspondiente a la fase 11 del programa SER.	No se genera evidencia.
10	Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización 8 (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera	No se realizó la obligación debido a que los grupos de formación aún no han llegado a esta instacia.	No se genera evidencia.

11	Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor, el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.	• La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
12	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Dinamizador Rural de Centro SER y/o por la Coordinación Nacional de Emprendimiento - programa SER, para su implementación en las acciones del mismo	Esta obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia.
13	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	• La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia
14	Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.	No se realizó la obligación debido a que los grupos de formación aún no han llegado a esta instacia.	No se genera evidencia.
15	Gestionar la certificación en las normas de competencia "Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados" y "Orientar procesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio", cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1 er semestre 2021.GENERALES	No se realizó la obligación porque no han abierto convocatoria para nuestro perfil.	No se genera evidencia.
16	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	Esta obligación fue realizada en el mes de Febrero	Certificado de afiliación

17	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo con los lineamientos del programa SER.	No se asignaron nuevas obligaciones durante el mes objeto de cuenta de cobro	No se genera evidencia
18	El contratista se compromete a evidenciar: a.Proyecto formativo de cada formación cuando corresponda Inducción a aprendices b.Guía de aprendizaje c.Plan de mejoramiento a aprendices cuando corresponda juicios evaluativos en Sofia Plus. d.Como evidencia de la unidad Productiva la estructura de seguimiento integrada en los siguientes componentes: i.Herramienta modelo de negocio CANVAS, Estructura organizacional unidad productiva, Estructura de costos, modelo de negocio, Análisis financiero modelo de negocio ii.Ficha técnica que aplique del producto (s) o servicio (s).	La obligación se realizó en meses anteriores	No se genera evidencia

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

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. **4420414774** de la planilla correspondiente al mes de noviembre 2021 con el operador SOI. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (13) folios
Cordialmente,

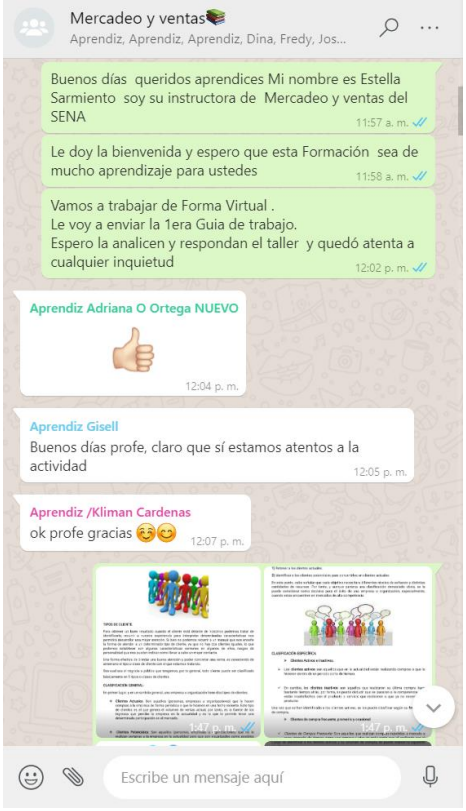
Firma
ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA
Contratista
C.C. No. 34.984.343
esarmientoe@sena.edu.co

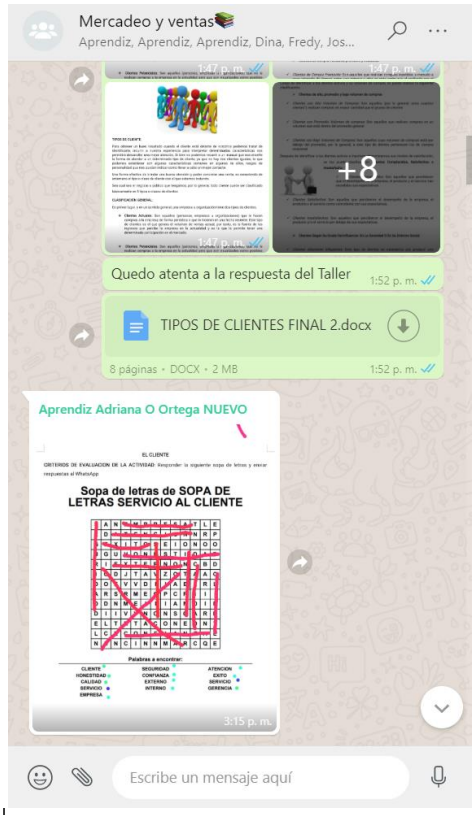
Recibí a satisfacción:

Firma
JIMMY TORRES BUSTILLO
COORDINADOR ACADÉMICO
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.2231981 de 2021

OBLIGACIONES #3 Y 4

FICHA 2463597 – MERCADEO Y VENTAS





SENA

Guía de trabajo en casa
PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO

STELLA SARMIENTO
CEL :3106119389
Correo: emsarmientoe@gmail.com

Marzo 18 del 2020

Antes de Empezar....

Un maestro de la sabiduría paseaba por un bosque con su fiel discípulo, cuando vio a lo lejos un sitio de apariencia pobre, y decidió hacer una breve visita al lugar. Durante la caminata le comentó al aprendiz sobre la importancia de las visitas, también de conocer personas y las oportunidades de aprendizaje que tenemos de estas experiencias.

Llegando al lugar constató la pobreza del sitio, los habitantes, una pareja y tres hijos, la casa de madera, vestidos con ropas sucias y rasgadas sin calzado. Entonces se aproximó al señor, Aparentemente el padre de familia y le pregunto:



"En este lugar no existen posibilidades de trabajo ni puntos de comercio tampoco, ¿como hacen usted y su familia para sobrevivir aquí?"



El señor calmadamente respondió:

"amigo mío, nosotros tenemos una vaquita que nos da varios litros de leche todos los días. Una parte del producto la vendemos o lo cambiamos por otros alimentos en la ciudad vecina y con la otra parte producimos queso, cuajada, etc., para nuestro consumo y así es como vamos sobreviviendo."

El sabio agradeció la información, contempló el lugar por un momento. Luego se despidió y se fue. En el medio del camino, volteó hacia su fiel discípulo y le ordenó:
"busque la vaquita, llévela al precipicio de allí enfrente y empújela al barranco."

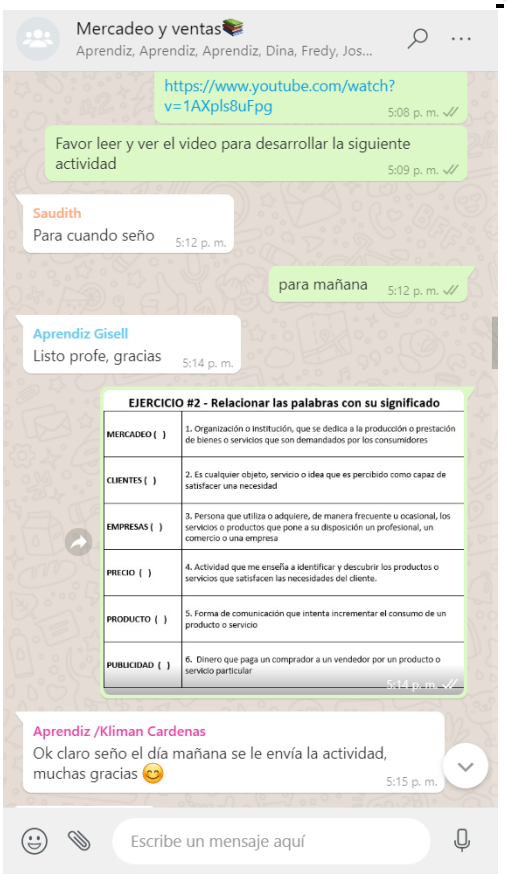
El joven espantado vio al maestro y le cuestionó sobre el hecho de que la vaquita era el medio de subsistencia de aquella familia. Mas como percibió el silencio absoluto del maestro, fue a cumplir la orden. Así que empujo la vaquita por el precipicio y la vio morir. Aquella escena quedo grabada en la memoria de aquel joven durante algunos años.

Un bello día el joven agobiado por la culpa resolvió abandonar todo lo que había aprendido y regresar a aquel lugar y contarle todo a la familia, pedir perdón y ayudarlos. Así lo hizo, y a medida que se aproximaba al lugar veía todo muy bonito, con árboles floridos, todo habitado, con un carro en el garaje de tremenda casa y algunos niños jugando en el jardín. El joven se sintió triste y desesperado imaginando que aquella humilde familia tuviese que vender el terreno para sobrevivir, aceleró el paso y llegando allí, fue recibido por un señor muy simpático. El joven preguntó por la familia que vivía allí hacía unos cuatro años. El señor respondió que seguían viviendo allí. Espantado el joven entró corriendo a la casa y confirmo que era la misma familia que visitó hacía algunos años con el maestro.

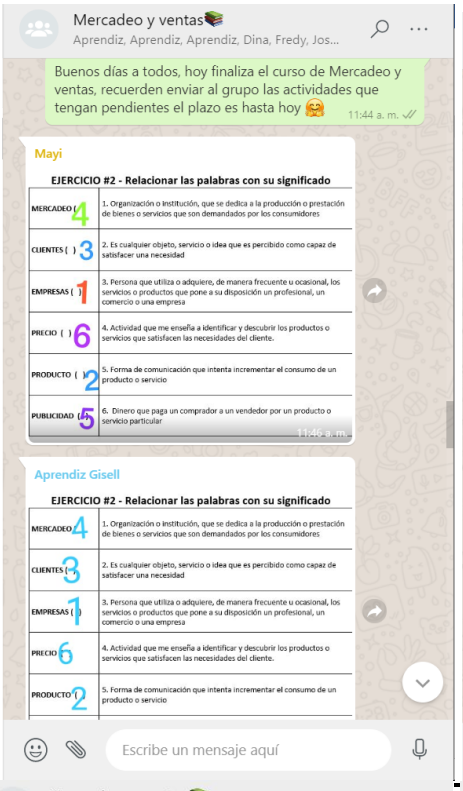


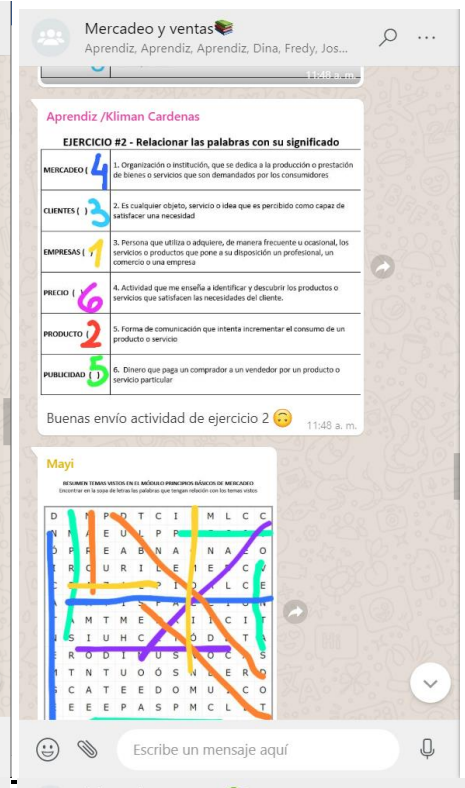

Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
6:08 p. m.
2/12/2021
Aprendiz /Kliman Cardenas
Sopa de letras de SOPA DE LETRAS SERVICIO AL CLIENTE
Escribe un mensaje aquí

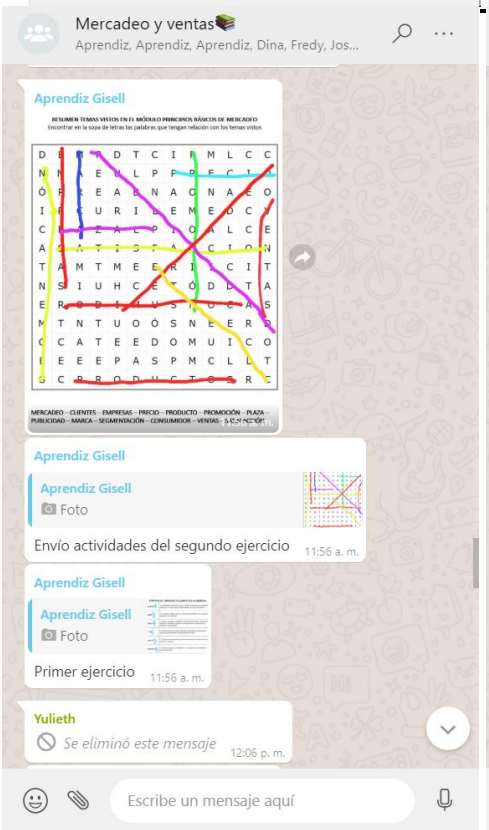

Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
Buenas tardes queridos aprendices .
En el día de hoy vamos tratar los principios Basico del Mercadeo
5:03 p. m.
CLASE 2 MERCADEO .pdf
12 páginas • PDF • 174 kB
5:04 p. m.
Les voy a enviar un vídeo para profundizar el Tema
5:06 p. m.
CLASIFICACIÓN DE LOS MERCADOS
YouTube
El mercado y los clientes
youtube.com
https://www.youtube.com/watch?v=1AXpls8uFpg
5:08 p. m.
Favor leer y ver el video para desarrollar la siguiente actividad
5:09 p. m.
Saudith
Escribe un mensaje aquí

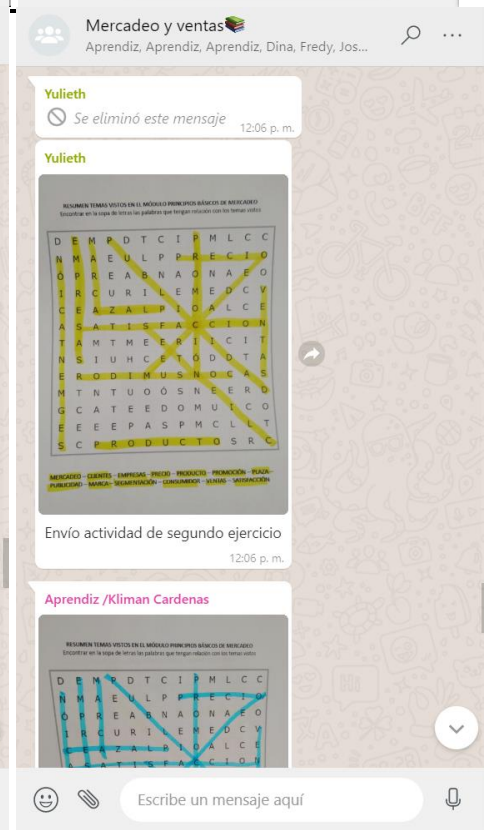

Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
https://www.youtube.com/watch?v=1AXpls8uFpg
5:08 p. m.
Favor leer y ver el video para desarrollar la siguiente actividad
5:09 p. m.
Saudith
Para cuando seño
5:12 p. m.
para mañana
5:12 p. m.
Aprendiz Gisell
Listo profe, gracias
5:14 p. m.
EJERCICIO #2 - Relacionar las palabras con su significado
MERCADEO ( )
1. Organización o institución, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores
CLIENTES ( )
2. Es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad
EMPRESAS ( )
3. Persona que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, los servicios o productos que pone a su disposición un profesional, un comercio o una empresa
PRECIO ( )
4. Actividad que me enseña a identificar y descubrir los productos o servicios que satisfacen las necesidades del cliente.
PRODUCTO ( )
5. Forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio
PUBLICIDAD ( )
6. Dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio particular
5:14 p. m.
Aprendiz /Kliman Cardenas
Ok claro seño el día mañana se le envía la actividad, muchas gracias
5:15 p. m.
Escribe un mensaje aquí

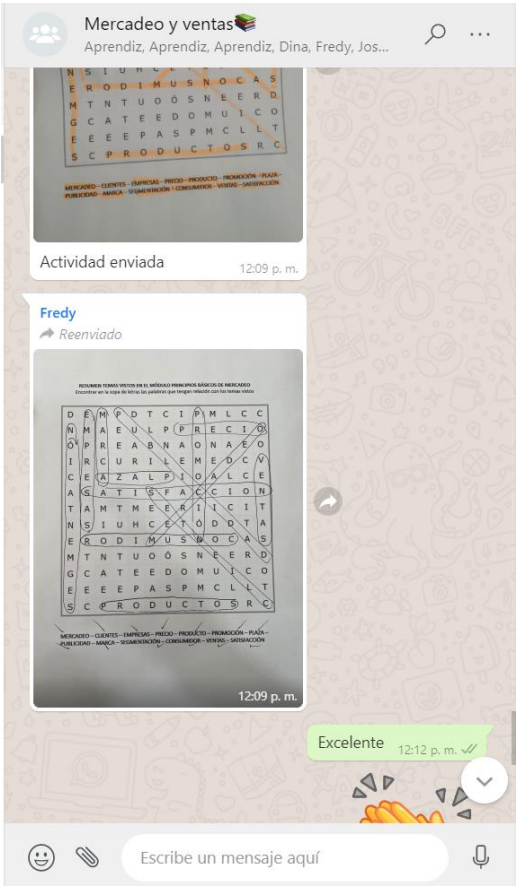

Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
Le envío guia que vamos a trabajar
8:23 a. m.
PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO
CLASE 3 MERCADEO .pdf
13 páginas • PDF • 962 kB
8:25 a. m.
PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO
CLASE 4 MERCADEO .pdf
13 páginas • PDF • 494 kB
8:25 a. m.
Quedo atenta a cualquier duda al respecto
8:26 a. m.
Taller resolver el siguiente taller con los temas vistos
8:32 a. m.
RESUMEN TEMAS VISTOS EN EL MÓDULO PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO
Encontrar en la sopa de letras las palabras que tengan relación con los temas vistos
Escribe un mensaje aquí

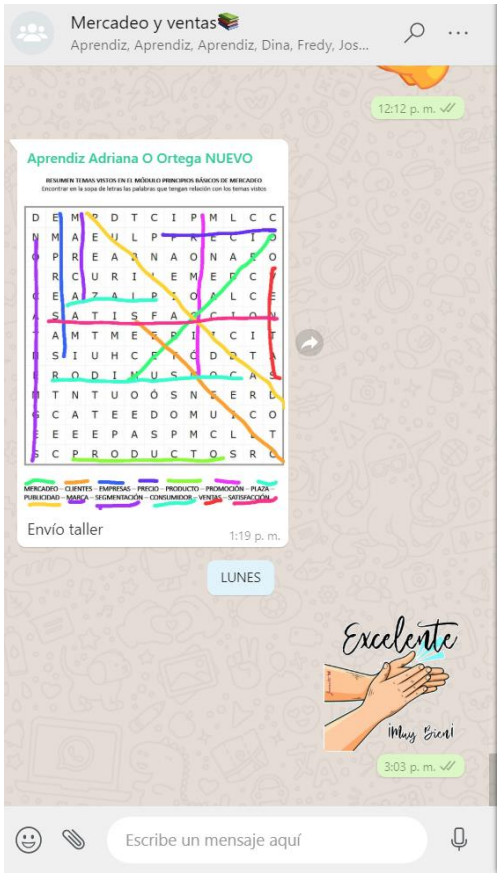

Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
Buenos días a todos, hoy finaliza el curso de Mercadeo y ventas, recuerden enviar al grupo las actividades que tengan pendientes el plazo es hasta hoy
11:44 a. m.
Mayi
EJERCICIO #2 - Relacionar las palabras con su significado
MERCADEO (4) 1. Organización o institución, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores
CLIENTES (3) 2. Es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad
EMPRESAS (1) 3. Persona que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, los servicios o productos que pone a su disposición un profesional, un comercio o una empresa
PRECIO (6) 4. Actividad que me enseña a identificar y descubrir los productos o servicios que satisfacen las necesidades del cliente.
PRODUCTO (2) 5. Forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio
PUBLICIDAD (5) 6. Dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio particular
11:46 a. m.
Aprendiz Gisell
EJERCICIO #2 - Relacionar las palabras con su significado
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
Aprendiz /Kliman Cardenas
EJERCICIO #2 - Relacionar las palabras con su significado
MERCADEO (4) 1. Organización o institución, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores
CLIENTES (3) 2. Es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad
EMPRESAS (1) 3. Persona que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, los servicios o productos que pone a su disposición un profesional, un comercio o una empresa
PRECIO (6) 4. Actividad que me enseña a identificar y descubrir los productos o servicios que satisfacen las necesidades del cliente.
PRODUCTO (2) 5. Forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio
PUBLICIDAD (5) 6. Dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio particular
Buenas envío actividad de ejercicio 2
11:48 a. m.
Mayi
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
Aprendiz Gisell
MERCADEO – CLIENTES – EMPRESAS – PRECIO – PRODUCTO – PROMOCIÓN – PLAZA – PUBLICIDAD – MARCA – SEGMENTACIÓN – CONSUMIDOR – VENTAS – SATISFACCIÓN
Aprendiz Gisell
Aprendiz Gisell
Foto
Envío actividades del segundo ejercicio
11:56 a. m.
Aprendiz Gisell
Aprendiz Gisell
Foto
Primer ejercicio
11:56 a. m.
Yulieth
Se eliminó este mensaje
12:06 p. m.
Escribe un mensaje aquí


Mercadeo y ventas
Aprendiz, Aprendiz, Aprendiz, Dina, Fredy, Jos...
Yulieth
Se eliminó este mensaje
12:06 p. m.
Yulieth
MERCADEO – CLIENTES – EMPRESAS – PRECIO – PRODUCTO – PROMOCIÓN – PLAZA – PUBLICIDAD – MARCA – SEGMENTACIÓN – CONSUMIDOR – VENTAS – SATISFACCIÓN
Envío actividad de segundo ejercicio
12:06 p. m.
Aprendiz /Kliman Cardenas
Escribe un mensaje aquí





MODULO 3

Los Clientes

LA CLIENTELA

Es la parte de mi segmento del mercado que efectivamente compra mis productos o me contrata

LOS CLIENTES

Solo son clientes UNICAMENTE las personas que siempre me compran, las que deciden que comprar y donde comprar, por eso si los que frecuentan mi empresa son los mensajeros los verdaderos clientes son las personas que los mandan a comprar.

Conociendo la Clientela

Conocer las necesidades BASICAS.

Conocer las necesidades OCULTAS

Conocer la forma en que acostumbran satisfacer sus necesidades

PRINCIPIOS BÁSICOS DE MERCADEO

Antes de Empezar....



Un día el mono, el representante electo por los animales, convocó a una reunión para pedirles una toma de decisión:

Todos nosotros sabemos que el león es el rey de los animales, pero para una gran duda en la selva: existen tres leones y los tres son muy fuertes. ¿A cuál de ellos debemos rendir obediencia? ¿Cuál de ellos deberá ser nuestro Rey?

Los leones supieron de la reunión y comentaron entre si: Es verdad, la preocupación de los animales tiene mucho sentido. Una selva no puede tener tres reyes.



Luchar entre nosotros no queremos ya que somos muy amigos... Necesitamos saber cual será el elegido, pero, ¿Cómo descubrirlo?.

Otra vez los animales se reunieron y después de mucho deliberar, le comunicaron a los tres leones la decisión tomada: Encontramos una solución muy simple para el problema, y decidimos que ustedes tres van a escalar la Montaña Difícil. El que llegue primero a la cima será consagrado nuestro Rey.



La Montaña Difícil era la más alta de toda la selva. El desafío fue aceptado y todos los animales se reunieron para asistir a la gran escalada.

El primer león intentó escalar y no pudo llegar. El segundo empezó con todas las ganas, pero, también fue derrotado. El tercer león tampoco lo pudo conseguir y bajó derrotado.

Los animales estaban impacientes y curiosos; si los tres fueron derrotados, ¿Cómo elegirían un rey?



En este momento, un águila, grande en edad y en sabiduría, pidió la palabra: ¡Yo sé quien debe ser el rey!

Todos los animales hicieron silencio y la miraron con gran expectativa. ¿Cómo?, preguntaron todos.

Es simple... dijo el águila. Yo estaba volando bien cerca de ellos y cuando volvían derrotados en su escalada por la Montaña Difícil escuché lo que cada uno dijo a la Montaña.

El primer león dijo: - ¡Montaña, me has vencido! El segundo león dijo: - ¡Montaña, me has vencido! El tercer león dijo: - ¡Montaña, me has vencido, por ahora! Pero ya llegaste a tu tamaño final y yo todavía estoy creciendo.

La diferencia, completó el águila, es que el tercer león tuvo una actitud de vencedor cuando sintió la derrota en aquel momento, pero no desistió y quien piensa así, su persona es más grande que su problema: él es el rey de si mismo, y está preparado para ser rey de los demás.

Los animales aplaudieron entusiasmadamente al tercer león que fue coronado El Rey de los Animales.

MORALEJA: No tiene mucha importancia el tamaño de las dificultades o situaciones que tengas. Tus problemas, por lo menos la mayor parte de las veces, ya llegaron al nivel máximo, pero no tú.

Tú todavía estás creciendo y eres más grande que todos tus problemas juntos. Todavía no llegaste al límite de tu potencial y de tu excelencia. La Montaña de las Dificultades tiene un tamaño fijo, limitado.

¡TU TODAVÍA ESTAS CRECIENDO!

"TIPS" PARA TENER UNA NEGOCIO EXITOSO

1. Ubicación
2. Servicio
3. Inventarios:
4. Administración estricta
5. Publicidad
6. Seguridad
7. Personalización

UBICACIÓN

Su negocio debe estar establecido en un local visible, con alta afluencia peatonal, cercano a zonas habitacionales, escolares o comerciales.

SERVICIO

El horario es vital, pues hay negocios que abren hasta 18 horas, días festivos y domingos. Algunos puntos clave son también:

- El servicio a domicilio.
- Variedad en el tipo de venta (a granel o al por mayor)
- Conocer a la clientela.
- La creación de promociones de productos relacionados (malteadas – helado / panaderia - fritos).
- Los exitosos ponen énfasis en el surtido y la calidad de los productos así como en la atención al cliente.

INVENTARIOS

1. El EXITO de un negocio consiste en comprar SÓLO lo que el cliente demanda y convertir los insumos o la materia prima en DINERO, lo más rápido posible por lo que FIAR…. No nos lleva nunca a cumplir con este objetivo

2. Uno de los riesgos más grandes en un negocio, es endeudarse para pagar a los proveedores y luego no ser capaz de evacuar la mercancía. Además, los perecederos son muy delicados.

ADMINISTRACIÓN ESTRICTA

1. La idea es no "comerse" el negocio o invitar a los amigos a mecatear o comerse uno mismo la mercancía. (por ejemplo: si en la casa comen, o toman el algo a cargo del negocio, debe registrarse como una venta y debe entrar dinero por dicho consumo, "alguien" en la casa debe ser consiente que hay que entregarle un dinero al negocio por brindarnos dicha comida)

2. Saber manejar el efectivo. No gastárselo y llevar un control estricto del mismo. Se pueden adquirir buenos hábitos y esquemas administrativos con relativa facilidad. (Hay que dividir el efectivo en varias partes y solo una de ellas es para "gastar")

3. Es de vital importancia manejar también la "economía" en el hogar (por ejemplo: mercar cada semana, 15 días o el mes, y no a diario pues se vuelven costosos los mercados)

PUBLICIDAD

1. Aunque sea pequeño el negocio, se debe practicar el buen hábito de la publicidad: carteles, volantes y afiches publicitarios obsequiados por los proveedores y si nuestros proveedores no nos los obsequian, hagamos programas familiares en donde todos colaboren con la publicidad del negocio.

2. Promover ofertas especiales y ventas de temporada en los medios de comunicación locales.

SEGURIDAD

1. Es común observar establecimientos enrejados, para proteger la mercancía y a los propietarios. Pero esta imagen, según expertos tiende a alejar al cliente.

2. Se propone sustituir las rejas por vitrinas (vidrio y metal) o exhibidores de alambre cuadriculado; ambas opciones protegerán y son más amables ante los ojos de la clientela.

3. Coordínate con los policías de barrio o los sistemas de vigilancia vecinal para que cubran rondas continuas a tu negocio.

LOS CLIENTES

Solo son clientes UNICAMENTE las personas que siempre me compran, las que deciden que comprar y donde comprar, por eso si los que frecuentan mi empresa son los mensajeros los verdaderos clientes son las personas que los mandan a comprar.

Conociendo la Clientela

Conocer las necesidades BASICAS.

Conocer las necesidades OCULTAS

Conocer la forma en que acostumbran satisfacer sus necesidades

LAS MOTIVACIONES PARA COMPRAR

Debo saber cómo darme cuenta de cuándo mi cliente tiene ganas de comprar

- **REFLEXIVA**: Cuando la persona percibe una necesidad y decide comprar lo que la satisface de una manera consciente

- **IMPULSIVA**: O emocional. Cuando la persona compra algo, porque se antoja.

LOS HÁBITOS DE CONSUMO

Por lo general, las personas tienen costumbres fijas en lo referente a los sitios donde hacen sus compras o a los productos y marcas que prefieren comprar.

COSTUMBRES FIJAS = HÁBITOS DE CONSUMO

OBLIGACION #16
CERTIFICACIÓN DE ARL

POSITIVA
Compañía de Seguros S.A.
N.I.T 860.011.153-6

CERTIFICA

Verificada la base de datos del ramo de ARL de la compañía, se identificó que STELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA, con Cédula Ciudadanía No. 34984343 contratista de la empresa SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA, con Nit No. 899999034. Registra como trabajador INDEPENDIENTE con fecha de inicio de cobertura 17/02/2021, para el contrato registrado con fecha desde 22/02/2021 y fecha hasta 13/12/2021, su estado actual de afiliación es ACTIVO y riesgo 2.

Recuerde que una vez cumplida la fecha hasta indicada en el presente certificado, el sistema aplica de forma automática la novedad de retiro, por lo anterior, en caso de tener un nuevo contrato deberá realizar una nueva afiliación para continuar con la cobertura en nuestra ARL.

Para validar la información emitida en este certificado, visite nuestra página web: www.positivaenlinea.gov.co y seleccione la opción 'VALIDAR CERTIFICADOS'. Ingrese el siguiente código (válido por un mes): 202101013243944.

Dada en Bogotá, a los 15 días del mes de marzo de 2021

Luisa Marina Uribe Restrepo
Gerencia de Afiliaciones y Novedades.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/12/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 31/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2463597 - MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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 CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

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 EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 48,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISION
CONTRATACION DE PRESTACION DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2231981 de 2021**

NOMBRE DEL CONTRATISTA: ESTELLA MARIA SARMIENTO ESPITIA

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: 34.984.343

OBJETO DEL CONTRATO: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR DE EMPRENDIMIENTO Y APOYO A LA GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO RURAL, EN LA MODALIDAD PRESENCIAL Y A DISTANCIA; ENMARCADA EN LOS LINEAMIENTOS DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL SER - INSTRUCTOR DE EMPRENDIMIENTO SER

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Participar en la planeación de los procesos formativos del acuerdo a lo establecido en los lineamientos entregados por la Coordinación nacional de emprendimiento.
2. Realizar alistamiento de la formación, en la formulación de los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores técnicos; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.
3. Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", y en la modalidad blended Learning de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.
4. Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.
5. En articulación con el instructor técnico, crear unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación en las líneas de negocios rurales de la fase I del programa SER.

6. Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco del objeto contractual
7. De apoyo a la gestión del Emprendimiento rural:
8. Apoyar la realización del diagnóstico final, georreferenciación y caracterización de las unidades productivas creadas, en el marco de las acciones de formación de la Fase I del programa SER
9. Apoyar la realización de diagnóstico final a las unidades productivas que participan en las acciones de formación para el fortalecimiento correspondiente a la fase II del programa SER, cada vez que una unidad participe en una formación
10. Apoyar al programa SER en la ejecución de actividades estratégicas tales como: acompañamiento a unidades productivas participantes en eventos de comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera.
11. Formular y gestionar en articulación con el instructor técnico y el emprendedor, el modelo de negocios CANVAS que se encuentra inmerso en la estructura integrada de seguimiento como entregable del proceso formativo en la creación de la unidad productiva.
12. Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Dinamizador Rural de Centro SER y/o por la Coordinación Nacional de Emprendimiento - programa SER, para su implementación en las acciones del mismo
13. Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.
14. Identificar fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas.
15. Gestionar la certificación en las normas de competencia "Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados" y "Orientar procesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio", cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1 er semestre 2021.GENERALES.
16. Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.
17. Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el apoyo misional de centro SER de acuerdo con los lineamientos del programa SER.
18. El contratista se compromete a evidenciar: a.Proyecto formativo de cada formación cuando corresponda Inducción a aprendices
    - . Guía de aprendizaje

- . Plan de mejoramiento a aprendices cuando corresponda
- juicios evaluativos en Sofia Plus.
- . Como evidencia de la unidad Productiva
- las estructuras de seguimiento integrada en los siguientes componentes:
- . Herramienta modelo de negocio CANVAS,
- Estructura organizacional unidad productiva.
- Estructura de costo.
- Modelo de negocio.
- Análisis financiero modelo de negocio
- Ficha técnica que aplique del producto (s) o servicio (s).

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR

PLAZO DE EJECUCIÓN: 294 Días

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 22 DE FEBRERO DE 2021

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 13 DE DICIEMBRE DE 2021

VIGENCIA DEL CONTRATO: DESDE EL 22/02/2021 AL 13/12/2021

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y TRES MILLONES DOSCIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS CUARENTA PESOS 33.264.640,00 COP

SUPERVISOR: JIMMY TORRES BUSTILLO

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 6872980

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO_X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	**$33.264.640**
Valor Ejecutado	**$31.555.840**
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	**$1.708.800**
Saldo a liberar	**$ 0**

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Ejecución de formación de 6 cursos en EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS y creación de Unidades Productivas de las fichas 2286841, 2290027, 2291045, 2293985, 2296443, 2310060
Ejecución de formación de 9 cursos en EMPRENDIMIENTO EN LA PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS y creación de Unidades Productivas de las fichas 2332342, 2332343, 2334453, 2335259, 2335267, 2341972, 2346759, 2387672, 2399068

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,

JIMMY TORRES BUSTILLO

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO