PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ciudad y fecha: Monteria 14 Diciembre de 2021

Señor (a)
JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR 2232311**
Cargo del supervisor: Coordinador académico
Dependencia Agropecuario y de Biotecnologia el Porvenir
Ciudad: Monteria

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

Referencia: No CO1.PCCNTR 2232311 del año 2021

ALBA LUZ GUERRA CARDENAS, identificada con la cédula de ciudadanía No. 30575126 de Sahagun-Cordoba, en mi calidad de Contratista del SENA, en el programa de Sena Emprende Rural "SER" en el 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 for Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es de TREINTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS CINCUENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS OCHENTA PESOS MCTE ($ 32.353.280,00) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera a) NUEVE (9) pagos iguales de por el valor de ($ 3.417.600,00) y un ultimo pago correspondiente a 14 dias del mes de diciembre 2021 por un valor de UN MILLON QUINIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS OCHENTA PESOS MCTE. ($ 1.594.880), los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Direccion Administrativa y Financiera de la Direccion general en la cuenta de Ahorros **No. 16655589540 de** Bancolobia cuyo titular es el contratista

Plazo: Será hasta el Diciembre 14 de 2021 - (NUEVE (09) meses y catorce (14) días, sin exceder el nueve (14) de diciembre de 2021) de la presente vigencia presupuestal.

Fecha Inicio: 01 Marzo 2021
Fecha terminación: 14 de Diciembre 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:

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	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	Anexo 1 , evidencias. carpeta GOOGLE DRIVE URL: en informes anteriores https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU7k_qIWFn9TGDSGq9GCblMkMStfak
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	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	Anexo 1 , evidencias. carpeta GOOGLE DRIVE URL: en informes anteriores https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU7k_qIWFn9TGDSGq9GCblMkMStfak
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 2461666 MERCADEO Y VENTAS FICHA 219126 EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s	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/1sjfhHkrE1JhGx1zrbxZr2otr8HXnYj3n
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	Se reportaron y se sistematizaron las actividades de acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual al supervisor enviados por los dinamizadores del programa.	Se evidencia Correos recibidos por el dinamizador del programa en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU

	al profesional de apoyo misional del programa SER de su centro de formación o quien cumpla sus funciones.		7k_qIWFn9TGDSGq9G CblMkMStfak
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.	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	Se evidencia en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU7k_qIWFn9TGDSGq9GCblMkMStfak
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	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	Se evidencia en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU7k_qIWFn9TGDSGq9GCblMkMStfak
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	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	Se evidencia en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU7k_qIWFn9TGDSGq9GCblMkMStfak
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	No se realizó la obligación debido a que no fueron asignados grupos de fortalecimiento correspondiente a la fase 11 del programa SER.	No aplica para el mes de cobro.
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	No se realizó la obligación debido a que los grupos de formación aún no han llegado a esta instacia.	No aplica para el mes de cobro.
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.	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	Se evidencia y fotografías modelo canvas GOOGLE DRIVE URL: Se evidencia en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU

			7k_qIWFn9TGDSGq9G CblMkMStfak
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	No participe en jornadas de actualización	No aplica para el mes de cobro.
13	Apoyar la identificación y sistematización los casos exitosos de unidades productivas rurales.	Esta obligación se realizó en meses anteriores	No aplica para el mes de cobro.
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 aplica para el mes de cobro.
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	Esta obligación se realizó en meses anteriores.	No aplica para el mes de cobro.
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 Marzo	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 aplica para el mes de cobro.
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).	Las funciones Se realizaron al 100% basados en los requerimientos solicitados en el momento. Meses anteriores	S Se evidencia en GOOGLE DRIVE URL: https://drive.google.com/drive/folders/1fWjU7k_qIWFn9TGDSGq9G CblMkMStfak

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. **4422127640** de la planilla Noviembre de entidad recaudadora plataforma soi 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias (25) folios

Cordialmente,



Firma
ALBA LUZ GUERRA CARDENAS
Contratista
C.C. No. 30.575.126
Correo Institucional: alguerrac@sena. Edu.co

Recibí a satisfacción:

Firma
Señor (a)
JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR 2232311**
Cargo del supervisor: Coordinador académico

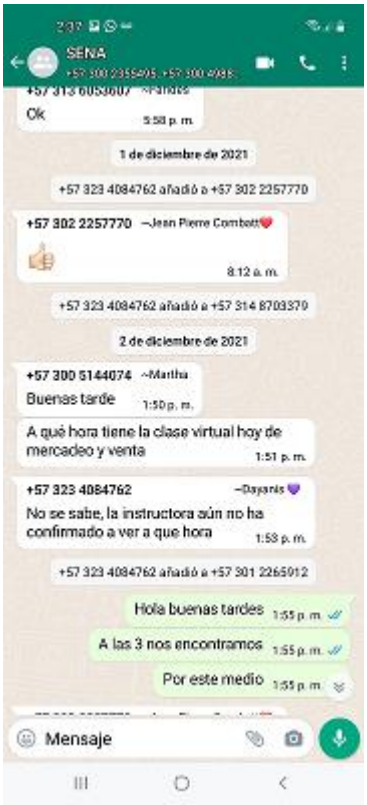
CURSO DE MERCADEO Y VENTAS MODALIDAD ALTERNARNANCIA

VIRTUALES LOS DIAS 3-9-13 Y 14 DE DICIEMBRE DE 2021





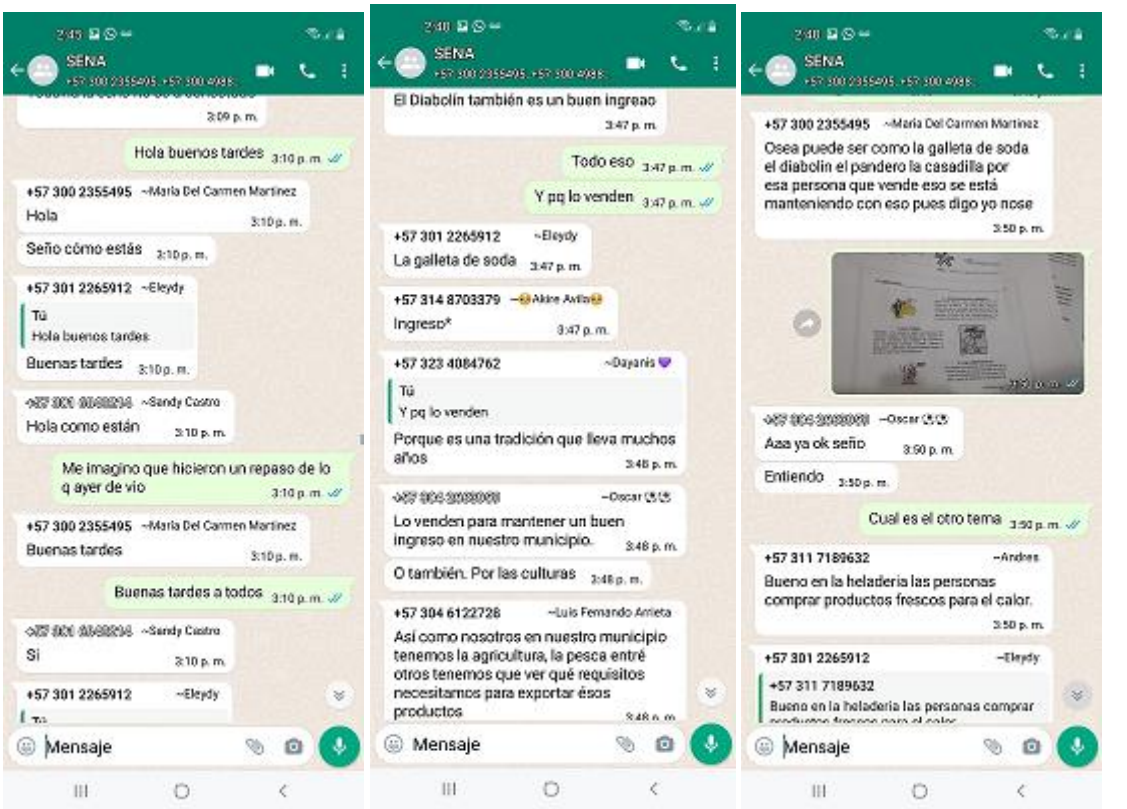


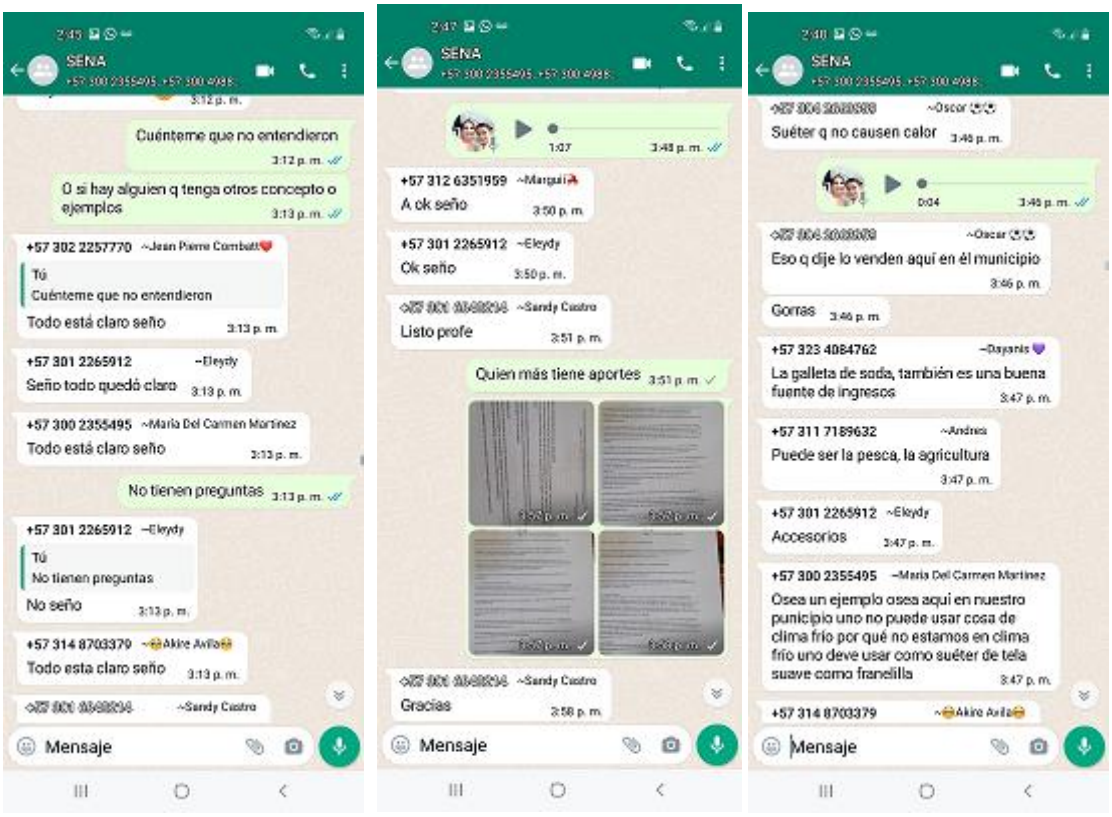







SENA
Y cual fue el tema de investigación
Cuáles son los entornos del mercado?
+57 323 4084762
¿Qué es segmento de mercado?
+57 300 4988357 ~Marcela y Jesus
1)segmento del mercado
Que es segmentar?
Y cuales son los entornos del mercado?
+57 323 4084762 ~Dayanis
Se eliminó este mensaje
Pido perdón
Ahora sí
Mensaje
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combett
Tú
Mensaje de voz (0:25)
Todo varia en el mercado de acuerdo a cada ocasión
¿Que es un segmento de mercado?
La segmentación de mercado divide un mercado en segmento más pequeño de compradores que tienen diferentes necesidades,características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas
Mensaje
Tú
Mensaje de voz (0:04)
Si sr
+57 301 2265912 ~Eleydy
Si seño
Listo profe
Ok seño
Tiene alguna pregunta
No seño
No profe
Mensaje


SENA
Hola buenos tardes
Hola
Seño cómo estás
Tú
Hola buenos tardes
Buenas tardes
Hola como están
Me imagino que hicieron un repaso de lo q ayer de vio
Buenas tardes
Buenas tardes a todos
Si
Mensaje
El Diabolin también es un buen ingreao
Todo eso
Y pq lo venden
La galleta de soda
Ingreso*
Y pq lo venden
Porque es una tradición que lleva muchos años
Lo venden para mantener un buen ingreso en nuestro municipio.
O también. Por las culturas
Así como nosotros en nuestro municipio tenemos la agricultura, la pesca entré otros tenemos que ver qué requisitos necesitamos para exportar ésos productos
Mensaje
+57 300 2355495 ~Maria Del Carmen Martinez
Osea puede ser como la galleta de soda el diabolin el pandero la casadilla por esa persona que vende eso se está manteniendo con eso pues digo yo nose
Aaa ya ok seño
Entiendo
Cual es el otro tema
+57 311 7189632 ~Andres
Bueno en la heladeria las personas comprar productos frescos para el calor.
Mensaje

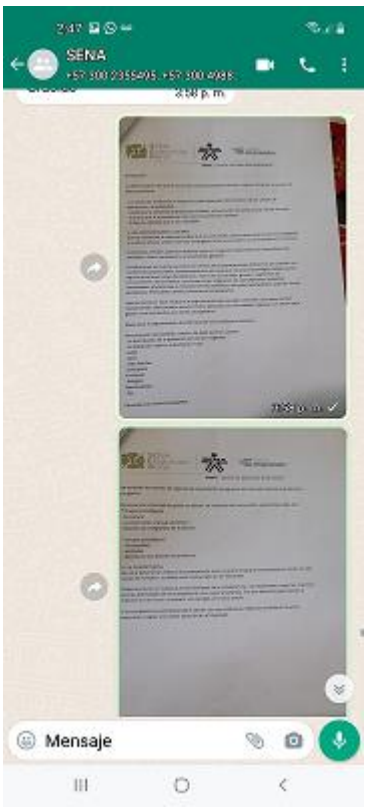

SENA
Cuénteme que no entendieron
O si hay alguien q tenga otros concepto o ejemplos
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combett
Tú
Cuénteme que no entendieron
Todo está claro seño
+57 301 2265912 ~Eleydy
Seño todo quedó claro
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Todo está claro seño
No tienen preguntas
+57 301 2265912 ~Eleydy
Tú
No tienen preguntas
No seño
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Todo esta claro seño
~Sandy Castro
Mensaje
+57 312 6351959 ~Margui
A ok seño
+57 301 2265912 ~Eleydy
Ok seño
~Sandy Castro
Listo profe
Quien más tiene aportes
Gracias
Mensaje
~Oscar
Suéter q no causen calor
Eso q dije lo venden aquí en él municipio
Gorras
+57 323 4084762 ~Dayanis
La galleta de soda, también es una buena fuente de ingresos
+57 311 7189632 ~Andres
Puede ser la pesca, la agricultura
+57 301 2265912 ~Eleydy
Accesorios
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Osea un ejemplo osea aqui en nuestro punicipio uno no puede usar cosa de clima frio por qué no estamos en clima frio uno deve usar como suéter de tela suave como franelilla
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Mensaje
+57 323 4084762 ~Dayanis
¿Cuáles son los entornos del mercado?
¿Qué es segmento de mercado?
Significado de Segmentar
0:29
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Tú
Mensaje de voz (0:29)
Hola
+57 323 4084762 añadió a +57 321 9364777
+57 323 4084762 añadió a +57 300 5144074
+57 300 5144074 ~Martha
Se eliminó este mensaje
Bienvenido al grupo
Bendiciones
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Okey igual
Mensaje
qué esos de ditos si tienes un buen sabor
+57 312 6351959 ~Margui
Tú
Mensaje de voz (0:11)
Seño una pregunta lo que pasa es que yo estoy pasando vacaciones en Cartagena yo puedo hacerla virtual o me tocaría ir
+57 304 6122728 ~Luis Fernando Arrieta
Para mi la segmentación de mercado es una estrategia de almacenes grandes como la olimpica
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combett
Tú
Mensaje de voz (0:03)
Un segmento de mercado es un grupo de consumidores, en su mayoría homogéneo, ya sea por determinadas características o por sus necesidades, los cuales son identificados como un mercado que presenta deseos o hábitos de compra parecidas y que potencialmente responderían similar a la estrategia desarrollada por el mix de marketing.
Mensaje
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combett
Tú
Mensaje de voz (0:12)
Listo seño
Yo mañana estoy disponible
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Yo tambien
~Sandy Castro
Yo también
A que hora
10 de diciembre de 2021
+57 300 5144074 ~Martha
Bendiciones para todo
Wendy. 834010 sg
Omar . 50388 Om
Juan Davidson. 68753 j s
Victor. 404477 Sc
Fabián. 657296 Lo
Media . 60048 NC
Ivan. 10660 La
Andre Benitez. 817085 Af
Alicia.14758 DF
Akire. 34783 Ap
María Martínez. 402255 Mt
Mensaje


SENA
2 de diciembre de 2021
A mi igual 3:17 p. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
A mi igual 3:17 p. m.
Cuando hablamos del entorno decimos 3:17 p. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
Cuando hablamos del entorno decimos
Todo lo que nos rodea 3:18 p. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Yo seño pero parece que es igual 3:18 p. m.
Que son todo aquello que hace referencia
Decisiones del gobierno
Competencia
Temporadas especiales
Costumbre
Clima 3:18 p. m.
Ok 3:19 p. m.
Mensaje
+57 323 4084762 ~Dayanis
Tú
Manejando los entornos
O sea es como uno aquí a nuestro municipio no puede traer prendas para clima frío ya que las personas no están acostumbradas a eso y sin duda alguna sería un completo fracaso, y por otro lado al traer prendas y accesorios que se ajusten a nuestra vida cotidiana sería mucho más fácil y el negocio iría muy bien 3:43 p. m.
Si muy bien 3:43 p. m.
~Luisa
Se eliminó este mensaje 3:44 p. m.
~Oscar
Aquí tenía q ofrecer uno es camisetas q se adapten al clima como franeliyas 3:45 p. m.
~Sandy Castro
1)tiene ambiente económico
2)entorno medioambiental
3)ambiente tecnológico
4)ambiente político-legal
6)y ambiente sociocultural 3:46 p. m.
~Oscar
Mensaje
0:39 4:05 p. m.
+57 312 6351959 ~Marqui
Varia los producto para el gusto de cada persona 4:07 p. m.
0:32 4:07 p. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
El gusto de cada persona seño 4:07 p. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Un ejemplo que a mi me guste el color negro y a otras personas no les puede gustar 4:07 p. m.
Así es 4:07 p. m.
0:10 4:08 p. m.
0:03 4:08 p. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Haya entiendo seño 4:08 p. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
Mensaje
Buenos días 7:01 a. m.
Les agradezco que me escriban su correo por aquí 7:01 a. m.
Que este activo 7:01 a. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
Buenos días
Buenos días seño 7:01 a. m.
Necesito llenar un formato con sus datos 7:01 a. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Jeancombatt08@gmail.com 7:02 a. m.
Y número de documento 7:02 a. m.
Nombre completo número de documento y correo 7:03 a. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Cc: 1003062191 7:03 a. m.
Jean Pierre Combatt González 7:03 a. m.
+57 323 4084762 ~Dayanis
dayanisgonza47@gmail.com
Mensaje
A los muchachos que están en en el encuentro 10:40 a. m.
De programa generación saciudate 10:41 a. m.
A las 2de tarde no fallen 10:41 a. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Se eliminó este mensaje 10:41 a. m.
Okey Marta gracias 10:41 a. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
Bueno Marta 10:41 a. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Sip gracias 10:42 a. m.
+57 300 5144074 ~Martha
María camila avisa a doris 10:42 a. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Bueno 10:42 a. m.
+57 300 5144074 ~Martha
Ok 10:43 a. m.
Hola buenas tardes 2:33 p. m.
Mañana los evaluo 2:33 p. m.
Mensaje
A las 3 4:25 p. m.
Para los q asistieron hoy 4:26 p. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
Bueno seño 4:26 p. m.
Gracias 4:26 p. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
A las 3
Listo seño
Gracias 4:28 p. m.
~Oscar
Gracias por la clase seño 4:28 p. m.
~Sandy Castro
Profe no va a dejar tarea 4:29 p. m.
+57 300 5144074 ~Martha
Luisa Carolina Ávila estaba conectada 4:32 p. m.
3 de diciembre de 2021
Buenos días 7:01 a. m.
Mensaje


SENA
Bendiciones que el señor 3n esta tarde nos regale sabiduria y entendimiento
+57 300 2355495 ~Maria Del Carmen Martinez
Si seño
+57 301 2265912 ~Eleydy
Tú
Bendiciones que el señor 3n esta tarde nos regale sabiduria y entendimiento
Amén
Claro que si amén ~Sandy Castro
+57 300 2355495 ~Maria Del Carmen Martinez
Amén seño igual
+57 302 3931160 ~Ivan
Amen
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
Buenas tardes a todos
Buenas tardes seño
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Mensaje

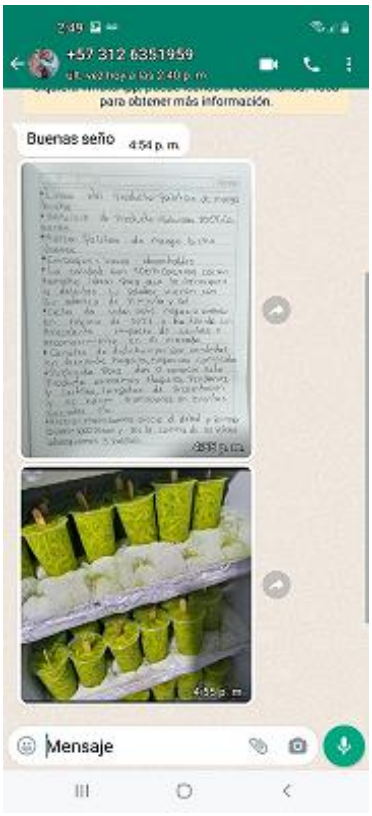

SENA
Hola buenas tardes
Como se encuentran en esta tarde
Empezamos
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
Hola buenas tardes
Buenas tardes seño
Digame q investigaron
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
Como se encuentran en esta tarde
Bien gracias a Dios y usted?
Bien excelente
+57 301 2265912 ~Eleydy
Muy bien seño
Cual es la actividad pendiente
+57 301 2265912 ~Eleydy
Factores q determinan el mercado
Mensaje


SENA
~Sandy Castro
Porque es una tradición que lleva mucho tiempo y así mantener el ingreso y cultura
+57 311 7189632 ~Andres
El queso pues las personas lo compran para la nesecidad del hambre
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
Mensaje de voz (0:04)
Yo opino que el producto que mas se esta vendiendo son las pinturas porque para esta epoca el cliente busca cambiar el prospectos de su casa con este producto
0:40
+57 300 2355495 ~Maria Del Carmen Martinez
Osea puede ser como la galleta de soda el diabolin el pandero la casadilla por esa persona que vende eso se está manteniendo con eso pues digo yo nose
Mensaje

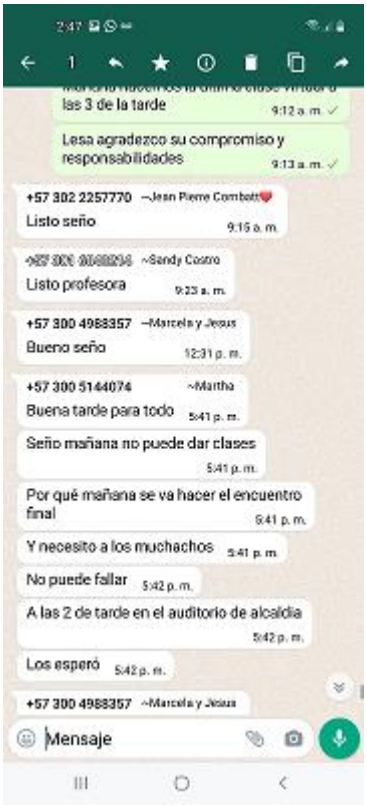

SENA
Mensaje


SENA
Profe como esta el producto a y que llevárselo y explicarle todo
Hola buenas tardes
El taller es por escrito
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Tú
El taller es por escrito
Listo seño
Listo profe ~Sandy Castro
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Bueno profe
Ayer
Buenos dias a todos
Le comento que en el dia de hoy no voy a poder asistir
Por cuestiones familiares
Les pido el favor q me envien en el transcurso del dia el trabajo con el nombre de los integrantes
Mañana haremos la última clase virtual a
Mensaje


SENA
Hola una pregunta cuánto hay clases
9 de diciembre de 2021
+57 301 2265912 ~Eleydy
Hola
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Hola
+57 301 2265912 ~Eleydy
La seño dijo q se fueran presentando verdad
+57 314 8703379 ~Akire Avila
Pzz todavia no ah dicho nd
+57 301 2265912 ~Eleydy
Mmmmmmya
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Hola buenas tardes
Como se encuentran en esta tarde
Empezamos
Mensaje


+57 312 6351959
para obtener más información.
Buenas seño 4:54 p. m.
Mensaje

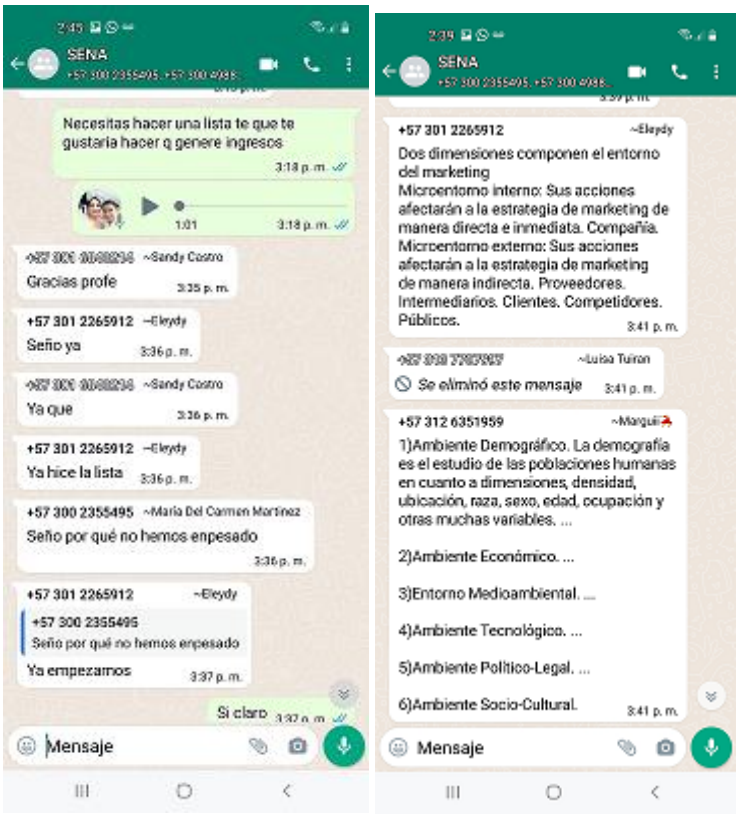

SENA
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Bueno días para todos eso que es 6:12 a. m.
+57 300 5144074 ~Martha 0:18 8:15 a. m.
+57 300 5144074 ~Martha 0:02 8:15 a. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Marta mira y cuando hay que ir ciempre para el encuentro final 8:38 a. m.
+57 300 5144074 ~Martha
Hola 8:39 a. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
+57 300 5144074
Mensaje de voz (0:18)
Yo no aparezco hay marta 8:49 a. m.
+57 300 5144074 ~Martha 0:16 8:53 a. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Y quien es la señora del sena 9:03 a. m.
Mensaje


las 3 de la tarde 9:12 a. m.
Lesa agradezco su compromiso y responsabilidades 9:13 a. m.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre Combatt
Listo seño 9:15 a. m.
~Sandy Castro
Listo profesora 9:23 a. m.
+57 300 4988357 ~Marcela y Jesus
Bueno seño 12:31 p. m.
+57 300 5144074 ~Martha
Buena tarde para todo 5:41 p. m.
Seño mañana no puede dar clases 5:41 p. m.
Por qué mañana se va hacer el encuentro final 5:41 p. m.
Y necesito a los muchachos 5:41 p. m.
No puede fallar 5:42 p. m.
A las 2 de tarde en el auditorio de alcaldia 5:42 p. m.
Los esperó 5:42 p. m.
+57 300 4988357 ~Marcela y Jesus
Mensaje


SENA
Que encontraron 3:09 p. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
EL MERCADO Y SUS FACTORES
INTRODUCCION
El presente trabajo tiene como objetivo comprender la importancia del estudio del mercado y de sus factores en el campo económico dentro de lo que conocemos comúnmente como comercio, al influir principalmente con todo lo relacionado al intercambio de bienes o servicios.
En primer lugar se presenta la relación que existe entre el mercado, la demanda, la oferta y la competencia siendo estos los únicos factores o los más relevantes; los cuales intervienen en las relaciones que existen entre productores y consumidores permitiendo de esta manera el flujo o movimiento de capital, de bienes y de servicios.
+57 302 2257770 ~Jean Pierre...
0:23 3:11 p. m.
Así es jean 3:12 p. m.
Que mas 3:12 p. m.
~Sandy Castro
Factores que determinen el mercado.
El producto enfrenta varios factores
Mensaje


SENA
Hola 3:05 p. m.
Quien me hace un recuento de la clase anterior 3:06 p. m.
+57 323 4084762 eliminó el icono del grupo
+57 300 4988357 ~Marcela y Jesus
Se hablo de emprendimiento 3:08 p. m.
Que es el mercado 3:08 p. m.
~Oscar
Y todo lo relacionado con el mercadeo y ventas 3:09 p. m.
Exactamente 3:09 p. m.
Y cual fue el tema de inventigacion 3:10 p. m.
+57 323 4084762 ~Dayanis
Tú
Y cual fue el tema de inventigacion
Cuáles son los entornos del mercado? 3:10 p. m.
~Luisa
+57 323 4084762
¿Qué es segmento de mercado?
Mensaje


SENA
+57 311 7189632 ~Andres
Bueno en la heladeria las personas comprar productos frescos para el calor. 3:50 p. m.
+57 301 2265912 ~Eleydy
+57 311 7189632
Bueno en la heladeria las personas comprar productos frescos para el calor.
Así es 3:51 p. m.
~Sandy Castro
Tienes razón 3:51 p. m.
+57 300 2355495 ~María Del Carmen Martínez
Yo opinión que la gente en los al macenes está vendiendo todo lo relacionado por las cosas navideñas 3:51 p. m.
0:29 3:51 p. m.
+57 304 6122728 ~Luis Fernando Arrieta
+57 311 7189632
Bueno en la heladeria las personas comprar productos frescos para el calor.
Puede ser pero en un lugar como Bogotá también compran helado 3:51 p. m.
Mensaje



PRESENCIAL 1 -6 Y 10 DE DICIEMBRE DE 2021

Diciembre 01-2021







Diciembre 6 -2021





Diciembre 10-2021





Se realizo el EDT con dos grupos diferes por la capacidad y el espacio del lugar el dia 11 de Diciembre-2021





Dirección de Empleo y Trabajo

Formato Lista de Asistencia Condiciones de Salud Actividades Presenciales

Programa SER y Atención a Víctimas

REGIONAL: CORDOBA

CENTRO DE FORMACIÓN / DEPENDENCIA: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

CIUDAD, CHIMA

FECHA: - DICIEMBRE 11 DE 2021

NOMBRE DE QUIEN EJECUTA LA ACTIVIDAD: ALBA LUZ GUERRA CARDENAS — ROL:

ACTIVIDAD DESARROLLADA:

NÚMERO DE FICHA (SOLO PARA FORMACIÓN): 219126

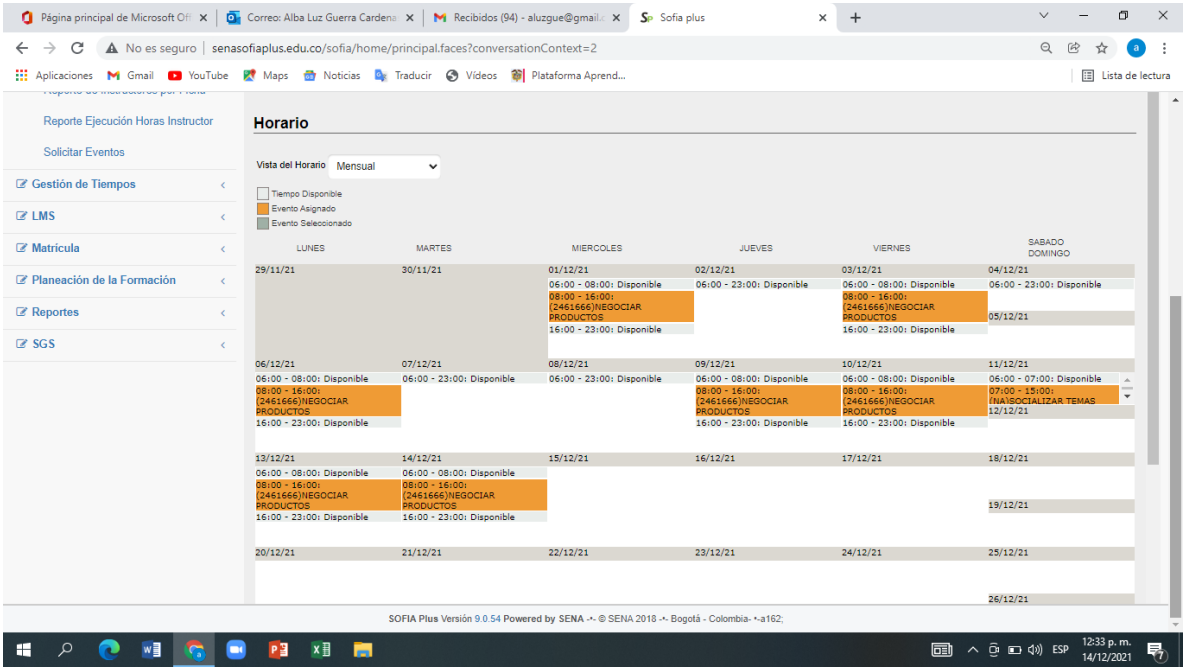
LOCALIZACIÓN Y NOMBRE DEL AMBIENTE DONDE SE REALIZA LA ACTIVIDAD: *EDT CHARLA SOBRE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIA*

HORARIO: TARDE

N°	NOMBRE	APELLIDOS	CC/TI	TELEFONO/CEL	E-MAIL	Actualmente se encuentra diagnosticado con Covid-19 o está a la espera de los resultados de la prueba		Durante los últimos 14 días ha estado en contacto con personas diagnosticadas con Covid-19 o que están a la espera de resultados de la prueba		Durante los últimos 14 días ha presentado síntomas asociados al Covid-19 como fiebre, dificultad al respirar, tos seca, dolor de garganta, dolor de cabeza, pérdida del sentido del olfato o el gusto, diarrea, conjuntivitis o malestar general		El aprendiz se presenta con los elementos de bioseguridad (mínimo tapabocas)		FIRMA PARTICIPANTE
						SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	MARTHA VIVIANA	AGAMEZ PRIMERO	1069472503	3004172585			✓		✓		✓	✓	✓	
2	ALEMIR ANTONIO	ARROYO ARROYO	78762624	3040340550			✓		✓		✓	✓		
3	DINA LUZ	RIVERA BELTRAN	50994511	3046340550			✓		✓		✓	✓		
4	YURLEY KATHERINE	ESTRADA CAMANZO	1096241467	3145347007			✓		✓		✓	✓		
5	RAMOS FAJARDO	RAMOS FAJARDO	50913285	3044139537			✓		✓		✓	✓		
6	DIAZ RAMOS	DIAZ RAMOS	1003502673	3048502208			✓		✓		✓	✓		
7	JESUS JAVIER	GONZALEZ GONZALEZ	1069502805	3045733193			✓		✓		✓	✓		
8	ELIAS DAVID	PEREZ VERGARA	1069469388	3008350179			✓		✓		✓	✓		
9	ALEXANDRA	HERNANDEZ	1062964377	3233444745			✓		✓		✓	✓		
10	MARIA JOSE	SIERRA DURANGO	1003721809	3107989912			✓		✓		✓	✓		
11	CARMELO JESUS	SIERRA DURANGO	1003717776	3107989912			✓		✓		✓	✓		
12	AIDEE	MANJARRES BERNA	1003358449	3206670541			✓		✓		✓	✓		
13	DOHANIS ONEILA	BERNA PACHECO	26067174	3107087747			✓		✓		✓	✓		
14	INGRIS YOHANA	FLOREZ SOLANO	1003359154	3106531298			✓		✓		✓	✓		
15	MANUEL ALFONSO	GONZÁLEZ BOLAÑOS	1003002388	3107989912			✓		✓		✓	✓		
16	AVILEZ BERNA	YURIS ISABEL	1003360787	3135794831			✓		✓		✓	✓		
17	ARLETH DANIELA	SOTO NOVOA	1066731196	3107989912			✓		✓		✓	✓		
18	MERLIS YULIETH	MANZANO CHAVERRA	1003238339	3108864805			✓		✓		✓	✓		
19	ANDRUI LIZ	LÓPEZ DIAZ	1067857354	3108864805			✓		✓		✓	✓		
20	JOSE VICENTE	PEREIRA MEJIA	7385114	3208772468			✓		✓		✓	✓		
21	MANUEL FELIPE	RIVERA TABOADA	1073824772	3107989912			✓		✓		✓	✓		
22	ANTONIO LUIS	MUÑOZ MONTAÑO	7385446	3107989912			✓		✓		✓	✓		
23	MARIA INES	RIOS MARTINEZ	1003719112	3107989912			✓		✓		✓	✓		
24	ALBERTO JOSE	RIOS MARTINEZ	1073826162	3107989912			✓		✓		✓	✓		
25	CALLE CAMPO	CALLE CAMPO	1003359720	3103806207			✓		✓		—	✓		
26	EBERNEL	EBERNEL	15005222	3107989912			✓		✓		✓	✓		
27	FREDIS SANTIAGO	PEREZ ARCHILA	15005168	3107989912			✓		✓		✓	✓		
28	ANA LORENA	MESTRA PEREZ	1073815440	3107989912			✓		✓		✓	✓		
29	MESTRA ARGEL CARMEN LUCIA	MESTRA ARGEL	39266704	3107989912			✓		✓		✓	✓		
30	ROSA MARIA	PETRO PETRO	30670920	3107989913			✓		✓		✓	✓		
31	WILLIAM OSWALDO	MARTINEZ AGAS	7379782	3107989913			✓		✓		✓	✓		
32	KARELINE	CALLEME ACOSTA	1064983023	3107989912			✓		✓		✓	✓		
33	JORGE NICOLAS	TABOADA ESPITIA	78073231	3107989912			✓		✓		✓	✓		
34	LUIS CARLOS	TABOADA ESPITIA	78026468	3107989912			✓		✓		✓	✓		
35	OLIVELLA TAMARA	OLIVELLA TAMARA	11645830	3107989913			✓		✓		✓	✓		
36	FERNANDO LUIS	VELEZ RIVERALS	78012994	3107989912			✓		✓		✓	✓		
37	EMILIO JOSE	EMILIO JOSE	15005143	3107989912			✓		✓		✓	✓		
38	CARLOS ALBERTO	CARLOS ALBERTO	78027788	3107989912			✓		✓		✓	✓		
39	ADRIANA PATRICIA	DORIA CARVAJAL	26067752	3107989912			✓		✓		✓	✓		

Firma del Instructor

Escaneado con CamScanner


Página principal de Microsoft Off
Correo: Alba Luz Guerra Cardena
Recibidos (94) - aluzgue@gmail.c
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces?conversationContext=2
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Noticias
Traducir
Videos
Plataforma Aprend...
Lista de lectura
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matricula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Horario
Vista del Horario
Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
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 - 08:00: Disponible
06:00 - 23:00: Disponible
06:00 - 08:00: Disponible
06:00 - 23:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
16:00 - 23:00: Disponible
16:00 - 23:00: Disponible
05/12/21
06/12/21
07/12/21
08/12/21
09/12/21
10/12/21
11/12/21
06:00 - 08:00: Disponible
06:00 - 23:00: Disponible
06:00 - 23:00: Disponible
06:00 - 08:00: Disponible
06:00 - 08:00: Disponible
06:00 - 07:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
07:00 - 15:00: (NA)SOCIALIZAR TEMAS
16:00 - 23:00: Disponible
16:00 - 23:00: Disponible
16:00 - 23:00: Disponible
12/12/21
13/12/21
14/12/21
15/12/21
16/12/21
17/12/21
18/12/21
06:00 - 08:00: Disponible
06:00 - 08:00: Disponible
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
08:00 - 16:00: (2461666)NEGOCIAR PRODUCTOS
16:00 - 23:00: Disponible
16:00 - 23:00: Disponible
19/12/21
20/12/21
21/12/21
22/12/21
23/12/21
24/12/21
25/12/21
26/12/21
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a162;
ESP
12:33 p. m.
14/12/2021

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

CONTRATO No. CO1.PCCNTR 2232311 de 2021

NOMBRE DEL CONTRATISTA: ALBA LUZ GUERRA CARDENAS

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C. No 30,575,126

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: NUEVE (9) MESES Y CATORCE (14) DIAS

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 1 DE MARZO DE 2021

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 14 DE DICIEMBRE DE 2021

VIGENCIA DEL CONTRATO: 01 de Marzo de 2021 ***hasta el 14 de Diciembre de 2021***

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS CINCUENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS OCHENTA PESOS MCTE
($32.353.280,00)

SUPERVISOR: JIMMY TORRES BUSTILLO

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 6872980

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO X

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Ejecución de formación en planeación de los procesos formativos de las ficha 2278386 emprendedor en programas turísticos naturales - ficha 2276631 emprendedor en programas turísticos naturales - ficha 2288914 emprendedor en programas turísticos naturales - ficha 2276632 emprendedor en programas turísticos naturales - ficha 2291044 emprendedor en programas turísticos naturales - ficha 2276639 emprendedor en elaboración de productos elaborados con bordados - ficha 2276640 emprendimiento en elaboración accesorios artesanales - ficha 2276638 emprendimiento en elaboración accesorios artesanales - ficha 2276641 emprendedor en elaboración de productos elaborados con bordados - ficha 2369544 emprendimiento en elaboración elaborados con bordados ficha 2407363 emprendimiento en elaboración elaborados con bordados - ficha 2313137 emprendimiento en la producción de especies dulces - ficha 2324096 emprendimiento en la producción de especies dulces acuícolas ficha 2367331 emprendimiento en la producción de especies dulces

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

Valor total del contrato	$32.353.280,00
Valor Ejecutado	$32.353.280,00
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$ 0

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

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ALBA LUZ GUERRA CARDENAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

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

FECHA FINAL: 14/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2461666 - 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 : 56,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 56,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
219126	11/12/2021	11/12/2021	SOCIALIZAR TEMAS SOBRE EMPRENDIMIENTO	8,00

TOTAL TIEMPO EDT´s: 8,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ALBA LUZ GUERRA CARDENAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL