



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartadó, 25 de Abril del 2022

Señor (a)

YANNY RIVAS LONDOÑO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.3361879

COORDINADOR ACADÉMICO

Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico Apartadó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de Abril del año 2022.

Referencia: No. CO1.PCCNTR. 3361879

JAIR ALEXANDER QUICENO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 71.946.144 de Apartadó, en mi calidad de Contratista del SENA, en la red de conocimiento de comercio y ventas, 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 asciende a la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES CIENTO SIETE MIL COP (\$42.107.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) diez (10) pagos iguales por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS ML COP (\$3.997.500) cada uno, correspondientes a los meses de febrero a noviembre de 2022, b) un último pago por valor de DOS MILLONES CIENTO TREINTA Y DOS MIL PESOS M/L COP (\$2.132.000), correspondiente al mes de diciembre de 2022.

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros 64557469867 del banco Bancolombia, cuyo titular es el Contratista; **PARÁGRAFO PRIMERO:** El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARÁGRAFO TERCERO:** Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe de presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 16 de diciembre de 2022.



OBJETO: IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (PRESENCIAL Y/O VIRTUAL) EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO.

Obligaciones Específicas: (Transcriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

N o	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Cumplir a cabalidad el objeto del contrato en los programas y niveles de formación y lugares que el SENA le indique	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el complejo tecnológico agroindustrial, pecuario y turístico	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877 Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones, anuncios, Desarrollo de actividades y evaluación de las mismas en Territorium. Grabaciones de encuentros sincronicos.
2	Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y calidad.	Impartir formación con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y calidad	Trato digno y amable con los aprendices
3	Desarrollar las actividades de formación de acuerdo con los planes de acción previamente elaborados y con el personal que cumpla con las exigencias de formación académica y pedagógica que el SENA determine	Gestionar la información. Académica y administrativa requerida del proceso de formación.	Cumplimiento con cronogramas en los Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877 Encuentros sincrónicos



4	Diseñar, programar y ejecutar las estrategias de enseñanza - aprendizaje -evaluación correspondiente al programa y nivel de formación profesional bajo el enfoque metodológico adoptado por el SENA y según orientaciones del Coordinador Académico	Planeación estratégica y pedagógicamente diseñada para el aprendizaje de los aprendices.	Encuentro sincrónico Planeación y cronograma Informe Sofía plus
5	Realizar la planeación y el alistamiento del proceso formativo con el fin de establecer la estructura de la formación a desarrollar	Planeación estratégica y pedagógicamente diseñada para el aprendizaje de los aprendices.	Encuentro sincrónico Planeación y cronograma Informe Sofía plus
6	Promover el desarrollo de competencias para el manejo de las herramientas disponibles en el entorno virtual (chat, correo electrónico, envío de archivos), y fomentar su comprensión por parte de los aprendices.	Participación en el foro , encuentro sincrónico y WhatsApp	Participación en el foro , encuentro sincrónico, WhatsApp e Email
7	Realizar el acompañamiento respectivo para que los aprendices desarrollen las competencias propias del curso.	Proceso desarrollado en la plataforma y en Sofía plus. Encuentros sincrónicos	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877
8	Verificar que los juicios de evaluación se encuentren registrados en los espacios del LMS y el sistema de gestión académica-Sofía Plus para garantizar que los registros correspondan a la ejecución de la formación	Validar registros en los espacios del LMS y el sistema de gestión académica-Sofía Plus	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.



9	Orientar el proceso de formación profesional integral de acuerdo con los diseños curriculares del programa y nivel de formación, a la estrategia metodológica de la institución, al reconocimiento de aprendizajes previos y a los resultados de los instrumentos de evaluación aplicados	NEGOCIACION INTERNACIONAL ID 2348695 2374884 2374877	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
10	Programar y ejecutar las actividades de enseñanza - aprendizaje – evaluación, de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional	Planeación Proceso de inducción Cronogramas	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877 Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
11	Reportar y registrar en un rango no mayor a 5 días hábiles y según normatividad institucional vigente, la información académica y administrativa que se deriva de la ejecución contractual ante las personas que corresponda y en el aplicativo definido por la institución	Realizar reportes y registros oportunamente	Registros y reportes en plataformas definidos
12	Presentar mensualmente y según sea necesario, los informes de valoración cualitativa y cuantitativa sobre el estado de avance de las actividades inherentes a la ejecución del objeto contractual.	Presentación de informes requeridos	Informes presentados



13	Reportar oportunamente los resultados del proceso de evaluación a los aprendices que participan del desarrollo de las acciones formativas de acuerdo con los lineamientos establecidos	Reportes en plataforma territorium	Reportes de calificaciones
14	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices	Encuentros con los instructores NEGOCIACION INTERNACIONAL ID 2348695 2374884 2374877 Expectativas y resolución de dudas , trabajo cooperativo	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional fichas 2348695 2374884 2374877 Cronograma Reunión
15	Crear rutas de aprendizaje según el programa y nivel de formación, asociar aprendices a la ruta de aprendizaje definida, registrar juicios derivados del proceso de seguimiento y evaluación; actividades que no podrán superar 8 días hábiles siguientes luego de iniciada (crear y asociar) y finalizada (cargue de juicios) la formación sin ser registradas en el aplicativo académico institucional	Planeación , cronograma y proceso de inducción . Se desarrollo y cerro el proceso de inducción a los aprendices matriculados en el programa de formación Tecnólogo en Negociaciones Internacionales de las ficha de formación 2348695-2374884-2374877	Planeación Cronograma Cargue de Juicios en Territotium y Sincronización con SOFIA PLUS
16	Acompañar a la institución en el diseño y ejecución de actividades relativas a la mejora de los espacios y procesos de formación del centro	Participación en actividades institucionales	Actas – Acciones de mejora en la plataforma. De acuerdo a los informes de Auditoria
17	Cumplir las normas Ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional que apliquen dentro de sus actividades para la protección de la integridad	Realizar cursos Ambientales, de Seguridad Industrial y Salud	Certificados



	personal y de los recursos naturales de agua, aire y suelo		
18	Reconocer, implementar y sostener las acciones que se derivan del Sistema Integral de Gestión de Calidad	Participación en acciones del sistema integral de gestión de calidad	Registros de participación
19	Desarrollar las acciones de formación titulada y/o complementaria, presencial y/o virtual haciendo uso adecuado de los ambientes virtuales de aprendizaje según las orientaciones propias de la Coordinación Académica, el equipo pedagógico del Centro y de acuerdo con la normatividad institucional	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el complejo tecnológico agroindustrial, pecuario y turístico	Planeación y cronograma
20	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor de contrato, frente a la ejecución de sus obligaciones contractuales	Respuesta oportuna a los requerimientos del Supervisor	Registro de actividades e informes requeridos por el supervisor
21	Dar cumplimiento de manera oportuna a los requerimientos institucionales para terminar y liquidar el contrato suscrito, obligaciones tales como: diligenciamiento del paz y salvo, entrega del informe de ejecución contractual, entrega del carné de identificación, entre otros aspectos administrativos y operativos de su competencia	Presentar formatos y registros requeridos	Formatos y Registros
22	Impartir formación titulada y/o complementaria, presencial y/o virtual de acuerdo con la programación indicada por la respectiva Coordinación Académica y Gestora Virtual	Impartir formación profesional titulada y/o complementaria en la red conocimiento de comercio y ventas (presencial y/o virtual) en el complejo	Planeación cronograma Fase de Analisis



		tecnológico agroindustrial, pecuario y turístico	
23	Comunicar oportunamente al supervisor del contrato las anomalías, inconsistencias y novedades de aprendices y hallazgos que se presenten en el desarrollo del objeto contractual.	Informar novedades del proceso de formación al supervisor del contrato	Registro informes
24	Verificar mensualmente la “Diagramación de horarios y disponibilidad” a través del rol de “instructor” en SOFIA PLUS	Consultar diagrama de horarios y disponibilidades	Diagramas de horarios y disponibilidades
25	Generar mensualmente los reportes de “Gestión de Tiempos” que dan cuenta de la correcta programación y asignación de horas en formación y reportar los primeros 10 días calendario de cada mes las inconsistencias que dicho reporte pueda tener a la Coordinación Académica.	Dar cumplimiento a la ejecución del cronograma y al diagrama Sena Sofia plus	Diagrama Sofia plus Cronograma
26	Garantizar la correcta “Asociación de aprendices a las Rutas de Aprendizaje” de las fichas formativas que la Coordinación Académica le delegue como gestor o responsable sin superar plazo mayor de 8 días hábiles luego de iniciada la formación	Verificar la correcta asociación de los aprendices en las rutas de aprendizaje	Registro de aprendices asociados a la fichas 2348695 2374884 2374877
27	Emitir los juicios evaluativos a que haya lugar, a más tardar 8 días hábiles después de finalizada la formación con los grupos de formación titulada y/o complementaria, presencial y/o virtual lo que dará cuenta del correcto avance de los aprendices en el proceso formativo.	Revisar y calificar oportunamente	Juicios emitidos en plataforma territorium



28	Generar trimestralmente los reportes de juicios evaluativos de cada ficha para garantizar el correcto registro de la información en SOFIA PLUS	Revisar y calificar oportunamente	Juicios emitidos en plataforma territorium
29	Reportar mensualmente a la Coordinación Académica las novedades de Deserción de aprendices que se presenten durante el desarrollo de la formación y registrar inmediatamente las inasistencias de los aprendices en el aplicativo SOFIA PLUS.	Reporte de novedades	Registro de novedades
30	Apoyar al área de Administración Educativa trimestralmente en la verificación de datos básicos de los aprendices matriculados en las fichas que imparte formación	Verificar datos	Registro de verificación
31	Realizar y comunicar el reporte mensual de aprendices listos para certificar al área de Administración Educativa del centro	Realizar reporte de aprendices para certificar	Reporte de aprendices para certificar
32	Coadyuvar en las actividades de implementación, mantenimiento y evaluación del sistema PREVIOS a realizar por el Centro de Formación de ser requerido	Participar en actividades de implementación, mantenimiento y evaluación del sistema	Registros de participación
33	Cumplir con lo establecido en la guía de orientaciones para la formación en ambientes virtuales de aprendizaje GFPIG-014 publicada en la plataforma compromiso.	Conocer y adoptar la guía de orientaciones para la formación en ambientes virtuales de aprendizaje	Actividades realizadas en la plataforma territorium

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor. Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.



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

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.xxxxxx de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

YANNY RIVAS LONDOÑO

Supervisor(a) Contrato CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 3361879

COORDINADOR ACADÉMICO

Recibí a satisfacción:

Firma

Nombres y Apellidos

Supervisor(a) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 3361879

Cargo

Sofia plus

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

SofiaPlus

JAIR ALEXANDER

Bandeja de tareas LMS SENA Cambiar Clave Salir

Instructor

Diseño Curricular

Ejecución de la Formación

Gestión de Ambientes

Gestion Ambientes

Consultar Fichas Instructor

Consultar horas programadas

Diagramar Horario Instructor

Reporte de Instructores por Ficha

Reporte Ejecución Horas Instructor

Solicitar Eventos

Gestión de Tiempos

LMS

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS 11484219

Nombre del Instructor JAIR ALEXANDER QUICENO

Tipo Documento CC

Número de Documento 71946144

Responsabilidad INSTRUCTOR

Fecha Inicial 01/04/2022

Fecha Final 30/04/2022

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario Mensual

Tiempo Disponible

SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia -- a126;

Parece que no ha iniciado Firefox desde hace tiempo. ¿Quiere limpiarlo para comenzar una experiencia renovada? ¡A propósito, bienvenido de nuevo!

Reiniciar Firefox...

11:08 a. m. 18/04/2022

Sofia plus

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces

Gestión de Tiempos

LMS

Matrícula

Planeación de la Formación

Reportes

SGS

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
28/03/22	29/03/22	30/03/22	31/03/22	01/04/22	02/04/22
				00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
				06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION	03/04/22
				14:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
04/04/22	05/04/22	06/04/22	07/04/22	08/04/22	09/04/22
00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION	00:00 - 23:59: Disponible
13:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible	17/04/22
					00:00 - 23:59: Disponible
11/04/22	12/04/22	13/04/22	14/04/22	15/04/22	16/04/22
00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION			17/04/22
13:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible			00:00 - 23:59: Disponible
18/04/22	19/04/22	20/04/22	21/04/22	22/04/22	23/04/22
00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION	00:00 - 23:59: Disponible
13:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible	14:00 - 23:59: Disponible	24/04/22
					00:00 - 23:59: Disponible
25/04/22	26/04/22	27/04/22	28/04/22	29/04/22	30/04/22
00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION	

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/gesambiente/diagramarhorariodisponibilidad/diagramarHorarioInstructor.faces?conversationContext=58018 -- Bogotá - Colombia -- a126;

Parece que no ha iniciado Firefox desde hace tiempo. ¿Quiere limpiarlo para comenzar una experiencia renovada? ¡A propósito, bienvenido de nuevo!

Reiniciar Firefox...

11:10 a. m. 18/04/2022

Sofia plus

→

→

→

→

www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal/faces

...

🔖

🌟

Gestión de Tiempos

LMS

Matrícula

Planeación de la Formación

Reportes

SGS

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	DOMINGO
28/03/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	29/03/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	30/03/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	31/03/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	01/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	02/04/22 00:00 - 23:59: Disponible 03/04/22 00:00 - 23:59: Disponible
04/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	05/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	06/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	07/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	08/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	09/04/22 00:00 - 23:59: Disponible 10/04/22 00:00 - 23:59: Disponible
11/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	12/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	13/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	14/04/22 00:00 - 23:59: Disponible	15/04/22 00:00 - 23:59: Disponible	16/04/22 00:00 - 23:59: Disponible 17/04/22 00:00 - 23:59: Disponible
18/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	19/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION 13:00 - 23:59: Disponible	20/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	21/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	22/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION 14:00 - 23:59: Disponible	23/04/22 00:00 - 23:59: Disponible 24/04/22 00:00 - 23:59: Disponible
25/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	26/04/22 00:00 - 05:00: Disponible 05:00 - 13:00: (2348695)EJECUCION DE LA FORMACION	27/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	28/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374884)EJECUCION DE LA FORMACION	29/04/22 00:00 - 06:00: Disponible 06:00 - 14:00: (2374877)EJECUCION DE LA FORMACION	30/04/22 00:00 - 23:59: Disponible

SOFIA PLUS Versión 9.0.54 Powered by SENA - © SENA 2018 - Bogotá - Colombia - a126;

⚠

Parece que no ha iniciado Firefox desde hace tiempo. ¿Quiere limpiarlo para comenzar una experiencia renovada? ¡A propósito, bienvenido de nuevo!

Reiniciar Firefox...

✕

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JAIR ALEXANDER QUICENO

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/04/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2348695 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DE MERCADOS QUE IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS UTILIZANDO SOFTWARE ESPECIALIZADO EN PROYECCIONES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADOLÓGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 64,00

FICHA 2374884 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DE MERCADOS QUE IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS UTILIZANDO SOFTWARE ESPECIALIZADO EN PROYECCIONES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN. PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADOLÓGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 56,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2374877 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DE MERCADOS QUE IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS UTILIZANDO SOFTWARE ESPECIALIZADO EN PROYECCIONES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN. PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 152,00

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: JAIR ALEXANDER QUICENO

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL PECUARIO Y TURÍSTICO								
PLAN DE TRABAJO ABRIL 2022								
NOMBRE INSTRUCTOR		Jair Alexander Quiceno						
NOMBRE PROGRAMA	ID	FECHA DE INICIO EVENTO	FECHA TERMINACIÓN EVENTO	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	DÍAS DE LA SEMANA PROGRAMADOS	HORARIO	Resultado de Aprendizaje	competencia
Negociación internacional	2348695	1-abr	30-abr	<p>Actividad de aprendizaje 5: Fase de Planeación</p> <p>Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado. Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte.</p>		9 a.m - 6:00 pm	<p>210101026-01. Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.</p> <p>210101026-02. Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales</p>	<p>Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.</p>

							vigentes y las políticas trazadas por la empresa. 210101026-03. Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	
--	--	--	--	--	--	--	--	--

237 488 4 237 488 7				Actividad de aprendizaje 4:Fase Planeación Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación. Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.		260101004-01. Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización. 260101001-03. Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.	Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
------------------------------------	--	--	--	--	--	--	---