



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Apartadó, 25/04/2022

Señor

Yanny Rivas Londoño

SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.3361043

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.3361043 del año 2022

JESÚS MARÍA ZAPPA CÁRDENAS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 79532144 de Bogotá, 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 PESOS M/CTE (\$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 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 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 0550488404612704 del banco **Davivienda**, 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:

No	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.	Gestioné la información académica y administrativa requerida del proceso de formación. Al igual que informes técnicos solicitados por la coordinación.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629. Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones
2	Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y calidad.	Desarrolle mis servicios según los lineamientos de en la guía de orientaciones para la formación en ambientes virtuales de aprendizaje GFPIG-014 publicada en la plataforma compromiso.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629
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.	Realicé las actividades de formación en la plataforma de Territorium, y las recomendadas por la dirección académica	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
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.	Diseñé y desarrollé el Cronograma de actividades de las fichas 2348659, 2374870, 2374629	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
5	Realizar la planeación y el alistamiento del proceso formativo con el fin de establecer la estructura de la formación a desarrollar.	Revisé y alimenté la Plataforma Virtual Territorium, en cuanto a anuncios, actividades, contenido, foros y retroalimentación de actividades. Se	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629.



		desarrollaron las sesiones en línea propuestas.	Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
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.	Realicé divulgación a través de sesiones en línea y de anuncios, de las diferentes herramientas disponibles en el entorno virtual.	Anuncios y correos desarrollados en la Plataforma de Territorium
7	Realizar el acompañamiento respectivo para que los aprendices desarrollen las competencias propias del curso.	Realicé actividades de acompañamiento y alistamiento a través de la plataforma de Territorium. Se realiza acompañamiento a través de las sesiones en línea. Se informa a los aprendices a través de correos electrónicos.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
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.	Realicé verificación de la información en la plataforma de Sofiaplus	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 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.	Desarrolle el proyecto formativo y guías de aprendizaje.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 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.	Desarrolle la programación de enseñanza según el cronograma de actividades de las fichas.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). 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	Realicé los reportes correspondientes e información en la plataforma de Sofiaplus.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629



	aplicativo definido por la institución.		
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.	Elaboré y presenté el informe del mes de abril de 2022	Informe mensual de ejecución de abril de 2022
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.	Realicé los reportes correspondientes e información en la plataforma de Sofiaplus.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629. Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
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.	Realicé reuniones con el equipo ejecutor de la tecnología virtual de Negociación internacional fichas 2348659, 2374870, 2374629.	Acta de reunión en la carpeta Seguimiento de las fichas 2348659, 2374870, 2374629.
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.	Realice las gestiones correspondientes en la plataforma de Sofiaplus. Revisión y seguimiento.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
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.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
17	Cumplir las normas Ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional que apliquen dentro de sus actividades para la protección de la integridad	Se da cumplimiento a las normas de seguridad para los riesgos propios de la formación virtual. Estaré atento a las directrices Ambientales.	Condiciones del sitio de trabajo.



	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.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
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.	Realicé actividades de formación en la plataforma de Territorium, utilizando los recursos disponibles y autorizados por la coordinación Académica	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629 Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
20	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor de contrato, frente a la ejecución de sus obligaciones contractuales.	Realicé entrega de informes de seguimiento solicitados y participé en solicitudes puntuales realizadas por la coordinación académica.	Informes entregados.
	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.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
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.	Impartí formación profesional en las acciones de formación titulada virtual del Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629	Reporte de sofía plus. www.senasofiaplus.edu.co del 1 al 30 de abril de 2022.
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.	Realicé contacto con la coordinación académica sobre casos puntuales o dudas específicas relacionadas con aprendices.	No evidencias
24	Verificar mensualmente la "Diagramación de horarios y disponibilidad" a través del rol de "instructor" en SOFIAPLUS.	Realice la validación de "Diagramación de horarios y disponibilidad", dejando anexa la información en la cuenta de cobro	Reporte de sofía plus. www.senasofiaplus.edu.co del 1 al 30 de abril de 2022
25	Generar mensualmente los reportes de "Gestión de	Presenté el informe mensual de ejecución	Informe de ejecución contractual abril de 2022.



	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.	contractual del mes de abril de 2022 por medio de la plataforma Secop II. Planilla de cobro correspondiente al mes de abril de 2022 por medio de la plataforma Secop II.	Plantilla de cobro del aplicativo SI Contratista.
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.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
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.	Realicé las gestiones correspondientes en la plataforma de Sofiaplus.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629
28	Generar trimestralmente los reportes de juicios evaluativos de cada ficha para garantizar el correcto registro de la información en SOFIAPLUS.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
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 SOFIAPLUS.	Realice y entregue a la Coordinación Académica informe de aprendices en estado de deserción	Informe de entrega.
30	Apoyar al área de Administración Educativa trimestralmente en la verificación de datos básicos de los aprendices matriculados en las fichas que imparte formación.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
31	Realizar y comunicar el reporte mensual de aprendices listos para certificar al área de Administración Educativa del centro.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias
32	Coadyuvar en las actividades de implementación, mantenimiento y evaluación del sistema PREVIOS a realizar por el Centro de Formación de ser requerido.	No realicé acción alguna, en el momento en que sea requerido estaré dispuesto a realizarlo.	No evidencias



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.	Desarrolle mis servicios según los lineamientos de en la guía de orientaciones para la formación en ambientes virtuales de aprendizaje GFPIG-014 publicada en la plataforma compromiso.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Negociación internacional de las fichas 2348659, 2374870, 2374629.
----	---	---	--

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. 9433472058 de la planilla de aporte en línea del mes de marzo de 2022. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI ☐ NO ☒ he suscrito otro u otros contratos con entidad(es) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI**, el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en () folios



Cordialmente,

Firma

JESÚS MARÍA ZAPPA CÁRDENAS

Contratista

C.C. No. 79.532.144

Recibí a satisfacción:

Firma

YANNY RIVAS LONDOÑO

Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.3361043 de 2022

COORDINADOR ACADÉMICO

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS 15448758
 Nombre del Instructor JESUS MARIA ZAPPA CARDENAS
 Tipo Documento CC
 Número de Documento 79532144
 Responsabilidad INSTRUCTOR SENA

Fecha Inicial 01/03/2022

Fecha Final 31/03/2022

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario Mensual

- ☐ Tiempo Disponible
☒ Evento Asignado
☐ Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
28/02/22	01/03/22	02/03/22	03/03/22	04/03/22	05/03/22
	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	06/03/22
	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	
07/03/22	08/03/22	09/03/22	10/03/22	11/03/22	12/03/22
00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	13/03/22
04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	19/03/22
14/03/22	15/03/22	16/03/22	17/03/22	18/03/22	19/03/22
00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	20/03/22
04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	26/03/22
21/03/22	22/03/22	23/03/22	24/03/22	25/03/22	26/03/22
00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	27/03/22
04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 23:59: Disponible
06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	02/04/22
28/03/22	29/03/22	30/03/22	31/03/22	01/04/22	02/04/22
00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	00:00 - 02:00: (2374629)PLAN DE MERCADEO	03/04/22
02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	02:00 - 04:00: Disponible	
04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	04:00 - 06:00: (2374870)PLAN DE MERCADEO	
06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	06:00 - 08:00: (2348659)ELABORAR PLAN DE	

Anterior Siguiente

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JESUS MARIA ZAPPA CARDENAS

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2348659 - 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:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **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: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: 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
DE APRENDIZAJE:**

2374870 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- 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: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: 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

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2374629 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- 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:** PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** 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

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: JESUS MARIA ZAPPA CARDENAS

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

PLAN DE TRABAJO ABRIL DE 2022

FICHA: 2348659

Fase de proyecto	Actividad de proyecto / Actividad de aprendizaje	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Tipo de Evidencia	TIEMPOS DE ENTREGA		Instructor Responsable
				Inicia	Termina	
			Evidencia 1: Autoevaluación "Mejoramiento personal".	31/03/2022	03/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 2: Evaluación "Programación del transporte".	31/03/2022	03/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 3: Taller "Cubicaje y liquidación de fletes".	31/03/2022	03/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 4: Plan de mejoramiento "Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión".	04/04/2022	10/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 5: Investigación "Ruteador".	04/04/2022	10/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 6: Informe "Definición de rutas".	04/04/2022	10/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 7: Dialogue: "Coordinating trucking".	11/04/2022	14/04/2022	Instructor de Inglés.

		SEMANA DE NIVELACIÓN DE EVIDENCIAS	15/04/2022	22/04/2022	
<p>Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes.</p> <p>Actividad de aprendizaje 6:</p> <p>Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional.</p>	210101033-01: Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.	Evidencia: Voluntad vs. Obligación. No calificable	23/04/2022	25/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta? No calificable	23/04/2022	25/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 1: Ejercicio práctico "Requisitos comerciales".	26/04/2022	02/05/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 2: Actividad Interactiva "INCOTERMS".	26/04/2022	02/05/2022	Instructor Vocero - Técnico
	210101016-01: Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales	Evidencia 3: Taller "El mejor INCOTERM".	26/04/2022	02/05/2022	Instructor Vocero - Técnico

	<p>solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.</p> <p>210101016-02: Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.</p> <p>210101026-04: Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de</p>			
--	---	--	--	--

		<p>acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.</p>				
--	--	---	--	--	--	--

FICHA: 2374629

Fase de proyecto	Actividad de proyecto / Actividad de aprendizaje	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Tipo de Evidencia	TIEMPOS DE ENTREGA		Instructor Responsable
				Inicia	Termina	
			Evidencia 1: Autoevaluación "Mejoramiento personal".	30/03/2022	06/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 2: Evaluación "Programación del transporte".	30/03/2022	06/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
			Evidencia 3: Taller "Cubicaje y liquidación de fletes".	30/03/2022	06/04/2022	Instructor Vocero - Técnico

		SEMANA DE NIVELACIÓN DE EVIDENCIAS	7/4/2022	14/4/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 4: Plan de mejoramiento "Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión".	15/04/2022	26/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 5: Investigación "Ruteador".	15/04/2022	26/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 6: Informe "Definición de rutas".	15/04/2022	26/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 7: Dialogue: "Coordinating trucking".	15/04/2022	26/04/2022	Instructor de Inglés.
Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes.	210101033-01: Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el	Evidencia: Voluntad vs. Obligación. No calificable	27/04/2022	29/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
Actividad de aprendizaje 6:		Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta? No calificable	27/04/2022	29/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
Definir el término de negociación y la		Evidencia 1: Ejercicio práctico "Requisitos comerciales".	29/04/2022	08/05/2022	Instructor Vocero - Técnico

	documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional.	comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.	Evidencia 2: Actividad Interactiva "INCOTERMS".	29/04/2022	08/05/2022	Instructor Vocero - Técnico
		210101016-01: Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios.	Evidencia 3: Taller "El mejor INCOTERM".	29/04/2022	08/05/2022	Instructor Vocero - Técnico

	<p>ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.</p> <p>210101016-02: Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.</p> <p>210101026-04: Definir las rutas según</p>				
--	---	--	--	--	--

		los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional , para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización .				
--	--	--	--	--	--	--

FICHA: 2374870

Fase de proyecto	Actividad de proyecto / Actividad de aprendizaje	Resultado de Aprendizaje alcanzar	Tipo de Evidencia	TIEMPOS DE ENTREGA		Instructor Responsable
				Inicia	Termina	

		Evidencia 1: Autoevaluación “Mejoramiento personal”.	30/03/20 22	06/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 2: Evaluación “Programación del transporte”.	30/03/20 22	06/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”.	30/03/20 22	06/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico
		SEMANA DE NIVELACIÓN DE EVIDENCIAS	7/4/2022	14/4/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”.	15/04/20 22	26/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 5: Investigación “Ruteador”.	15/04/20 22	26/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 6: Informe “Definición de rutas”.	15/04/20 22	26/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 7: Dialogue: “Coordinating trucking”.	15/04/20 22	26/04/202 2	Instructor de Inglés.
Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos	210101033- 01: Analizar los términos de negociación internacional	Evidencia: Voluntad vs. Obligación. No calificable	27/04/20 22	29/04/202 2	Instructor Vocero - Técnico

comerciales y legales vigentes.	dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.	Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta? No calificable	27/04/2022	29/04/2022	Instructor Vocero - Técnico
Actividad de aprendizaje 6:					
Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional.		Evidencia 1: Ejercicio práctico "Requisitos comerciales".	29/04/2022	08/05/2022	Instructor Vocero - Técnico
		Evidencia 2: Actividad Interactiva "INCOTERMS".	29/04/2022	08/05/2022	Instructor Vocero - Técnico
	210101016-01: Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor,	Evidencia 3: Taller "El mejor INCOTERM".	29/04/2022	08/05/2022	Instructor Vocero - Técnico

	<p>teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.</p> <p>210101016-02: Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e</p>				
--	---	--	--	--	--

	<p>internacional es vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa.</p> <p>210101026- 04: Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional , para importacione s y exportacione s teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importacione s y exportacione s de acuerdo con las normas legales nacionales e internacional es ajustadas a las necesidades de la organización .</p>			
--	---	--	--	--