PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

BOGOTÁ – ABRIL 2022

Señor (a)
MARILUZ RINCON PRIETOSUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.3380603**
Cargo del supervisor **COORDINADORA DE FORMACIÓN PROFESIONAL**
Dependencia **CENTRO DE MANUFACTURA DE TEXTIL Y CUERO - CMTC**
Ciudad **BOGOTÁ**

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes ABRIL del año 2022

Referencia: No CO1.PCCNTR.3380603 del año 2022

LEONARDO ANDRES MONTAÑA OLMOS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 80834177 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO DE MANUFACTURA TEXTIL Y CUERO (CMTC), 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y TRES MILLONES TREINTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE ($ 3.039.750). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de ENERO de 2022 por valor de NOVECIENTOS TREINTA Y DOS MIL SETECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE ($ 932.750). b) DIEZ (10) pagos iguales por los meses de FEBRERO a NOVIEMBRE de 2022, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE ($ 3.997.500) cada uno. c) Un último pago correspondiente al mes de DICIEMBRE de 2022 por valor de DOS MILLONES CIENTO TREINTA Y DOS MIL PESOS M/CTE ($ 2.132.000).

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2022.

OBJETO: *(Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)*
Prestar los servicios personales de manera autonóma, independiente y temporal, para formar en las competencias de los programas de titulada y/o complementaria asociados a la Red de conocimiento: Comercio y Ventas, de forma presencial y/o virtual en los diferentes niveles y especialidades ofertadas por el Centro de Manufactura en Textil y Cuero y el desarrollo de otras actividades que se deriven de la formación, garantizando el cumplimiento del proceso educativo de los aprendices.. - Titulación de GESTIÓN DE MERCADOS

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias

1	EL CONTRATISTA deberá cumplir con las horas establecidas en la programación mensual asignada por la Coordinación Académica o quien haga sus veces	Capacitación – Inducción Orientación de clase fichas: 2339222, 2395625, 2395625, 2404314, 2487530 y fomración complementaria con CDC e IPES Desarrollo de productos de aprendizaje para la formación de la guía Comercialización Digital virtual	Correos Planilla Asistencia Planilla interventoria Presentaciones Google Drive
2	EL CONTRATISTA se compromete a entregar a la Supervisión de Contratos el quinto (5) día hábil de cada mes, los documentos que demuestran que está a paz y salvo por todo concepto con sus obligaciones frente al sistema de Seguridad Social (Salud – Pensión – ARL) durante la vigencia de 2021 con el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”	Pago de obligaciones frente al sistema de Seguridad Social (Salud – Pensión – ARL) del mes de febrero	Planilla mes Marzo paga
3	Reintegrar los materiales y equipos y presentar la paz y salvo correspondiente para el último pago		
4	Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral	Orientación, desarrollo y evaluación de aprendizaje de los aprendices de las fichas: 2339222, 2404314, 2205023, 2356947 Desarrollo de productos de aprendizaje para la formación de la guía Comercialización Digital virtual Desarrollo curricular para la formación de la guía Comercialización Digital virtual	Planilla Asistencia Planilla interventoria Acta de trabajo
5	Presentar los reportes de notas de los aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por el Centro para tal efecto	1. Consolidar los juicios de valor y reportes para verificación del Líderdel programa de formación. 2. Realizar el seguimiento diario al proceso de formación de los aprendices de acuerdo al número de matriculados. 3. Generar los reportes de inasistencias de los aprendices para ser entregados al líder del grupo y coordinación académica.	

		4. Diligenciar formatos de llamados de atención y planes de mejoramiento a los aprendices.	
6	Rendir oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte Formación Profesional		
7	Reportar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la formación y su coherencia en el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos – Creación de las rutas de aprendizaje – Registro de los juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, entre otros		
8	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de los aprendices de formación titulada y el reconocimiento de aprendizajes previos	1.Participar en los procesos de planeación y ejecución de la inducción cuando se requiera. 2.Apoyar y participar activamente en la carrera de observación para el desarrollo de habilidades sociales. 3.Orientación en la normatividad del Sena, Reglamento del aprendiz, explicación del modelo pedagógico (estilos de aprendizaje). 4. Apoyo en el proceso de aprendizajes previos cuando se requiera.	
9	Participar en procesos de promoción y publicidad de los Programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación dentro o fuera de las instalaciones del Complejo Sur y participar en Proyectos de Cooperación Nacional e Internacional		

	que tengan relación con las actividades del Centro de Formación		
10	Para Instructores que orienten la competencia de promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social, y reconocer el contexto social y productivo en el cual está inmerso el programa de formación, deben participar en el grupo de Bienestar de Aprendices para adelantar proyectos y programas tendientes al desarrollo de las capacidades físicas, psicoafectivas, éticas, morales, sociales y los valores que requieren los aprendices para avanzar en su proceso formativo		
11	Realizar la implementación, seguimiento y evaluación del Plan Mentor del Centro, orientado a minimizar la deserción de los aprendices en la formación titulada		
12	Apoyar la elaboración de las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional del Centro de Manufactura en Textiles y Cuero, haciendo parte activa del comité evaluador cuando se requiera		
13	Brindar apoyo técnico a la supervisión de contratos que impliquen servicios o entrega de elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera		
14	Participar activamente en el logro de los indicadores de alta calidad establecidos para el Centro de Formación		
15	Garantizar el uso adecuado de los ambientes de formación, así como el aseo y cuidado de los equipos y elementos que hacen parte de los mismos		
16	Realizar la transferencia de conocimientos de cursos, seminarios, capacitaciones técnicas y/o pedagógicas nacionales e		

	internacionales a instructores y aprendices cuando participen y se requiera		
17	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera		
18	Participar en los proyectos de investigación, innovación y desarrollo aprobados al Centro para la vigencia 2021 y según las líneas programáticas de SENNOVA, deberán realizar el seguimiento, producción académica, informes técnicos de avance y de resultados de los proyectos donde se encuentren vinculados		
19	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato		
20	Participar en el Proceso de Auto Evaluación de los programas de formación impartidos por el Centro		
21	Los instructores de Formación Titulada Virtual y Complementaria Virtual; deberán cumplir la ejecución de la formación que se le asigne para el acompañamiento de aprendices en Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, según lo descrito en la Guía Orientaciones para la Formación Ambientes Virtuales de Aprendizaje SENA, entregado por la Dirección de Formación Profesional		
22	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato		

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. 1045145050 de la planilla, recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL expedido por FAMISANAR / PAGOSIMPLE periodo del mes de MARZO. (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_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) 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 (xx) folios

Cordialmente,

Firma
LEONARDO ANDRES MONTAÑA OLMOS
Contratista
C.C. No. 80834177

Recibí a satisfacción:

Firma
MARILUZ RINCON PRIETO
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.3380603 de 2022
COORDINADORA DE FORMACIÓN PROFESIONAL - CMTC

REGISTRO DE ENTRADA Y SALIDA INSTRUCTORES
Código: F08-6060-088 / 02-11, Versión: 3

Proceso: Ejecución de la Formación
Procedimiento: Gestión de Proyectos Formativos

Sistema Integrado de Mejora Continua

NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	C.C. INSTRUCTOR	AÑO	MES
SENA		LEONARDO ANDRES MONTAÑA OLMOS	80834177	2022	ABRIL

DÍA	No DE FICHA	HORA ENTRADA	HORA DE SALIDA	No. DE HORAS	ACTIVIDAD	OBSERVACIONES	FIRMA DEL COORDINADOR EN LA EMPRESA	FIRMA DEL SUPERVISOR CONTRATO
4	2339222	6:00	12:00	6	GESTIÓN DE MERCHANDISING	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTIÓN DE MERCHANDISING		
7	2339222	6:00	12:00	6	DESARROLLO E INNOVACIÓN DE PRODUCTO Y EMPAQUE	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:DESARROLLO E INNOVACIÓN DE PRODUCTO Y EMPAQUE		
1	2404314	6:00	12:00	6	GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1		
8	2404314	6:00	12:00	6	GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1		
15	2404314	6:00	12:00	6	GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1		
15	2404314	6:00	12:00	6	GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTION COMERCIAL DE VENTAS 1		
3	2487530	12:00	18:00	6	CONCEPTUALIZACION DE PRODUCTO Y/O SERVICIO I	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:CONCEPTUALIZACION DE PRODUCTO Y/O SERVICIO I		
10	2487530	12:00	18:00	6	CONCEPTUALIZACION DE PRODUCTO Y/O SERVICIO I	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:CONCEPTUALIZACION DE PRODUCTO Y/O SERVICIO I		
17	2487530	12:00	18:00	6	CONCEPTUALIZACION DE PRODUCTO Y/O SERVICIO I	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:CONCEPTUALIZACION DE PRODUCTO Y/O SERVICIO I		
17	2356947	6:00	12:00	6	VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE		
18	2339222	6:00	12:00	6	GESTIÓN DE DATOS, SERVICIO AL CLIENTE Y CRM	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTIÓN DE DATOS, SERVICIO AL CLIENTE Y CRM		
25	2339222	6:00	12:00	6	GESTIÓN DE DATOS, SERVICIO AL CLIENTE Y CRM	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTIÓN DE DATOS, SERVICIO AL CLIENTE Y CRM		
21	2395625	18:00	22:00	4	DESARROLLO E INNOVACIÓN DE PRODUCTO Y EMPAQUE	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:DESARROLLO E INNOVACIÓN DE PRODUCTO Y EMPAQUE		
23	2395625	15:00	18:00	3	GESTIÓN DE MERCHANDISING	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTIÓN DE MERCHANDISING		
26	2395625	18:00	22:00	4	DESARROLLO E INNOVACIÓN DE PRODUCTO Y EMPAQUE	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:DESARROLLO E INNOVACIÓN DE PRODUCTO Y EMPAQUE		
30	2395625	15:00	18:00	3	GESTIÓN DE MERCHANDISING	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:GESTIÓN DE MERCHANDISING		
5	IPES - 2527862	18:00	22:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
12	IPES - 2527862	18:00	22:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
20	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
27	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
21	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
28	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
22	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
29	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
23	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
30	IPES - 2542125	6:00	12:00	6	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
19	IPES - 2542126	12:00	16:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
26	IPES - 2542126	12:00	16:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
20	IPES - 2542126	12:00	16:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
27	IPES - 2542126	12:00	16:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
22	IPES - 2542126	12:00	16:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
29	IPES - 2542126	12:00	16:00	4	COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL	SESION VIRTUAL (USO DE HERRAMIENTAS MEET) SESION:COMPLEMENTARIA - MARKETING DIGITAL		
				166				

NOMBRE DEL COORDINADOR ACADÉMICO		NOMBRE DEL COORDINADOR EN LA EMPRESA	
FIRMA DEL COORDINADOR ACADÉMICO		NOMBRE DEL SUPERVISOR DE CONTRATO	

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LEONARDO ANDRES MONTAÑA OLMOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE MANUFACTURA EN TEXTILES Y CUERO

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2487530 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	17,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2356947 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H

2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2339222 - GESTIÓN DE MERCADOS

• 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:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y EL MERCADO DEFINIDO.

ESTABLECER PARÁMETROS PARA EL DISEÑO DEL EMPAQUE Y ENVASES DEL PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DEL MISMO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTITUIR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADEO SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LAS ACTIVIDADES DEL PLAN DE MERCADO

MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN.

RECOLECTAR Y CLASIFICAR INFORMACIÓN CON VERACIDAD, FIDEDIGNIDAD DE LAS FUENTES, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• 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:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2404314 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 144H

2. EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 48H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 71,70

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: LEONARDO ANDRES MONTAÑA OLMOS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE MANUFACTURA EN TEXTILES Y CUERO