PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartadó, 25 agosto 2022

Señor (a)
YANNY RIVAS LONDOÑO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.3364423 DE 2022**
Coordinador Académico
Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico
Apartadó

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.3364423 DE 2022.

PARAMO RENZA LUIS ALBERTO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 80931718 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 24046789622 del banco Caja Social, 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: 16 de Diciembre de 2022

OBJETO:

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

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

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.	Actividades desarrolladas en la plataforma de Territorium	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
2	Prestar los servicios con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y calidad.	Actividades desarrolladas en la plataforma de Territorium (sesiones en línea, centro de calificaciones)	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	Cronogramas de actividades las fichas asignadas.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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	Plan de trabajo concertado	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
5	Realizar la planeación y el alistamiento del proceso formativo con el fin de establecer la estructura de la formación a desarrollar.	Actividades desarrolladas en la plataforma de Territorium	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	Actividades desarrolladas por medio de las sesiones en línea.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
7	Realizar el acompañamiento respectivo para que los aprendices desarrollen las competencias propias del curso	Actividades desarrolladas en la plataforma territorio y en sesiones en línea.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
8	Verificar que los juicios de evaluación se encuentren registrados en los espacios del LMS y el sistema de gestión	Actividades desarrolladas en la plataforma sofia plus.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus.

	académica-Sofía Plus para garantizar que los registros correspondan a la ejecución de la formación.		Desarrollo publicitario Ficha: 2547471.
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	Proyecto formativo y guías de aprendizaje.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
10	Programar y ejecutar las actividades de enseñanza - aprendizaje – evaluación, de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional.	Cronogramas de actividades las fichas asignadas.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	Información registrada en la plataforma de Sofiaplus	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	Los informes se presentaran al momento que sean solicitados.	Los informes se presentaran al momento que sean solicitados.
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.	Calificaciones realizadas según los tiempos estipulados en la gua AVA	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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	Participación de las reuniones según programación establecida.	Participación de las reuniones según programación establecida.
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	Actividades desarrolladas en la plataforma de Territorium	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	Apoyar los proyectos establecidos por el centro.	Apoyar los proyectos establecidos por el centro.
17	Cumplir las normas Ambientales, de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional que apliquen dentro de sus actividades	Se ejecutó la formación de manera virtual reduciendo el impacto ambiental y uso de agua, papel, entre otros	Se ejecutó la formación de manera virtual reduciendo el

	para la protección de la integridad personal y de los recursos naturales de agua, aire y suelo.		impacto ambiental y uso de agua, papel, entre otros
18	Reconocer, implementar y sostener las acciones que se derivan del Sistema Integral de Gestión de Calidad.	Se labora según los lineamientos del sistema de gestión de calidad	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	Actividades desarrolladas en la plataforma de Territorium	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
20	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor de contrato, frente a la ejecución de sus obligaciones contractuales.	Dar respuesta oportuna a los requerimientos	Dar respuesta oportuna a los requerimientos
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.	Entrega oportuna de cuentas de cobro	Entrega oportuna de cuentas de cobro
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.	Cronogramas de actividades las fichas asignadas.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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.	No se presentaron anómalas para el mes de marzo	No se presentaron anómalas para el mes de marzo
24	Verificar mensualmente la “Diagramación de horarios y disponibilidad” a través del rol de “instructor” en SOFIAPLUS.	Actividades desarrolladas en la plataforma sofia plus.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
25	Generar mensualmente los reportes de “Gestión de Tiempos” que dan cuentan 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.	Actividades desarrolladas en la plataforma sofia plus.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
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 realizo asociación de aprendices en el mes de marzo.	No realizo asociación de aprendices en el mes de marzo.
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	Calificación de juicios por la plataforma territorio	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus.

	y/o virtual lo que dará cuenta del correcto avance de los aprendices en el proceso formativo.		Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
28	Generar trimestralmente los reportes de juicios evaluativos de cada ficha para garantizar el correcto registro de la información en SOFIAPLUS	Manejo de la información en la plataforma de Sofiaplus	Manejo de la información en la plataforma de Sofiaplus
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	Informe de deserción	Informe de deserción
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 se realizaron actividades de apoyo administrativo.	No se realizaron actividades de apoyo administrativo.
31	Realizar y comunicar el reporte mensual de aprendices listos para certificar al área de Administración Educativa del centro.	Se certificaron aprendices en el mes de marzo	Se certificaron aprendices en el mes de marzo
32	Coadyuvar en las actividades de implementación, mantenimiento y evaluación del sistema PREVIOS a realizar por el Centro de Formación de ser requerido.	No se participó en estas actividades en el mes de marzo	No se participó en estas actividades en el mes de marzo.
33	Cumplir con lo establecido en la guía de orientaciones para la formación en ambientes virtuales de aprendizaje GFPI-G-014 publicada en la plataforma compromiso.	Se trabaja según los lineamientos de la guía AVA.	Programa Negociación internacional, fichas: 2281744 – 2282167 – 2282105 (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Desarrollo publicitario Ficha: 2547471
34	Efectuar todas las actividades de apoyo concernientes en la etapa precontractual, contractual y poscontractual, de los procesos de contratación designados expresamente por el ordenador del gasto del CTAPT del SENA	Se realizó apoyo en el mes de marzo	Se realizó apoyo en el mes de marzo.

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y recibo de pago de aportes a salud, pensiones y y ARL No. 61120698 expedido por miplanilla, correspondiente al mes de julio 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 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

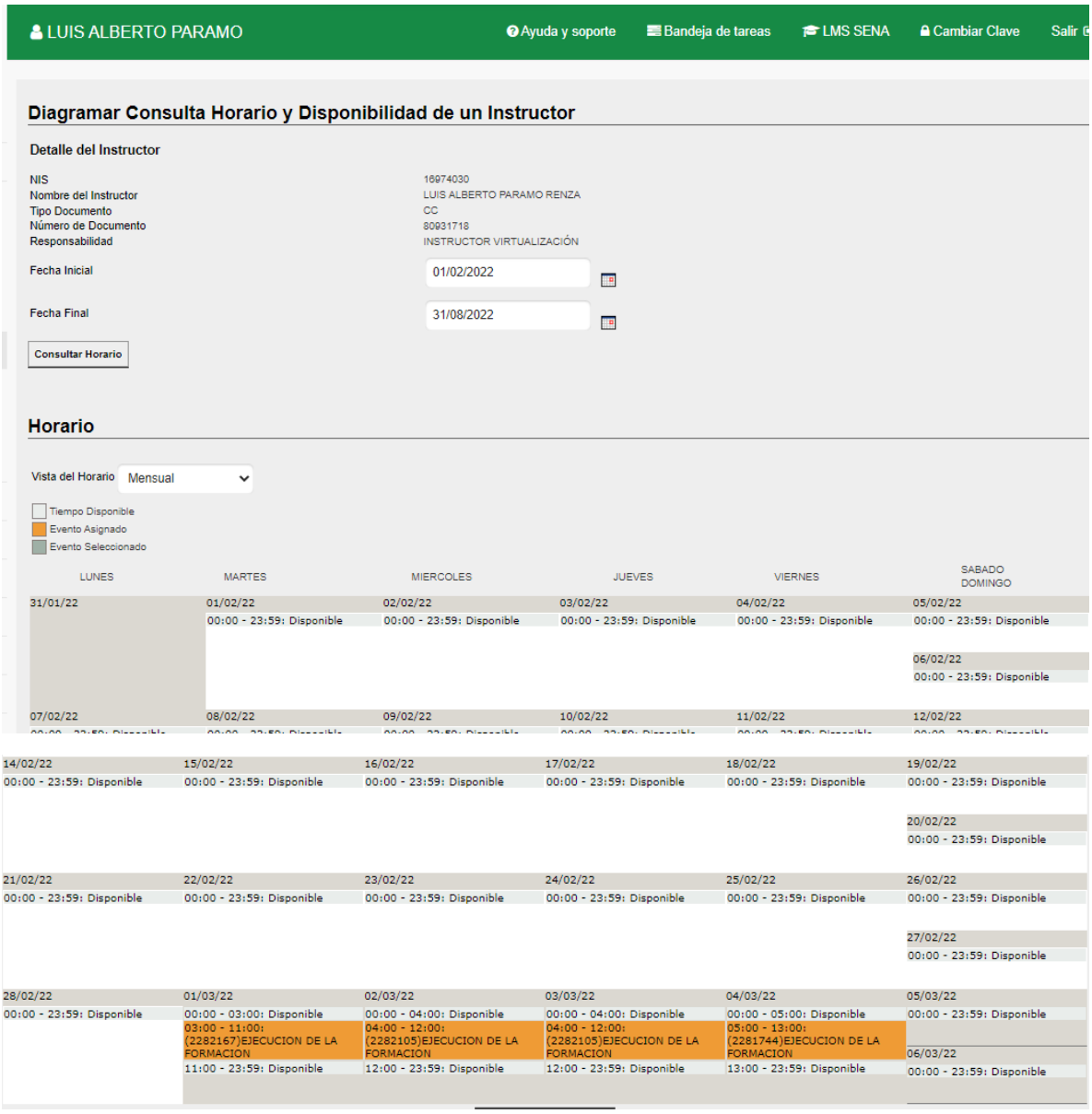
Cordialmente,

_____

PARAMO RENZA LUIS ALBERTO
C.C. No. 80931718
Contratista

Recibí a satisfacción:

YANNY RIVAS LONDOÑO
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.3364423 DE 2022
Coordinador Académico


LUIS ALBERTO PARAMO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor
Detalle del Instructor
NIS 16974030
Nombre del Instructor LUIS ALBERTO PARAMO RENZA
Tipo Documento CC
Número de Documento 80931718
Responsabilidad INSTRUCTOR VIRTUALIZACIÓN
Fecha Inicial 01/02/2022
Fecha Final 31/08/2022
Consultar Horario
Horario
Vista del Horario Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES SABADO DOMINGO
31/01/22
01/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
02/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
03/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
04/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
05/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
06/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
07/02/22
08/02/22
09/02/22
10/02/22
11/02/22
12/02/22
14/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
15/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
16/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
17/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
18/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
19/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
20/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
21/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
22/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
23/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
24/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
25/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
26/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
27/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
28/02/22 00:00 - 23:59: Disponible
01/03/22 00:00 - 03:00: Disponible
03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION
11:00 - 23:59: Disponible
02/03/22 00:00 - 04:00: Disponible
04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION
12:00 - 23:59: Disponible
03/03/22 00:00 - 04:00: Disponible
04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION
12:00 - 23:59: Disponible
04/03/22 00:00 - 05:00: Disponible
05:00 - 13:00: (2281744)EJECUCION DE LA FORMACION
13:00 - 23:59: Disponible
05/03/22 00:00 - 23:59: Disponible
06/03/22 00:00 - 23:59: Disponible

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 - 23:59: Disponible	00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
	03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2281744)EJECUCION DE LA FORMACION	06/03/22
	11:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
07/03/22	08/03/22	09/03/22	10/03/22	11/03/22	12/03/22
00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2281744)EJECUCION DE LA FORMACION	13/03/22
11:00 - 23:59: Disponible	11:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible *Disponible*
14/03/22	15/03/22	16/03/22	17/03/22	18/03/22	19/03/22
00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2281744)EJECUCION DE LA FORMACION	20/03/22
11:00 - 23:59: Disponible	11:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
21/03/22	22/03/22	23/03/22	24/03/22	25/03/22	26/03/22
00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
	03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2281744)EJECUCION DE LA FORMACION	27/03/22
	11:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
28/03/22	29/03/22	30/03/22	31/03/22	01/04/22	02/04/22
00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 03:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 04:00: Disponible	00:00 - 05:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	03:00 - 11:00: (2282167)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	04:00 - 12:00: (2282105)EJECUCION DE LA FORMACION	05:00 - 13:00: (2281744)EJECUCION DE LA FORMACION	03/04/22
11:00 - 23:59: Disponible	11:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 23:59: Disponible	13:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUIS ALBERTO PARAMO RENZA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/08/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2281744 - 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE PROCESO QUE INTERVIENEN EN LOS ESLABONES DE LA CADENA CON EL FIN DE DEFINIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS LOGÍSTICOS EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL SEGÚN ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN.

• 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.
• 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 :	76,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2282105 - 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE PROCESO QUE INTERVIENEN EN LOS ESLABONES DE LA CADENA CON EL FIN DE DEFINIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS LOGÍSTICOS EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL SEGÚN ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN.

• 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.
• 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 :	22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2547471 - DESARROLLO PUBLICITARIO

• 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:	Construir el brief según metodologías de diagnóstico organizacional
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
• 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:	ELABORAR PIEZAS GRAFICAS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y PRINCIPIOS DEL DISEÑO GRÁFICO.

• 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:	Estructurar la campaña publicitaria de acuerdo con objetivos de comunicación y metodología de planeación
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal
• 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:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3 EVALUAR LOS RESULTADOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	51,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2282167 - 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

EVALUAR LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE PROCESO QUE INTERVIENEN EN LOS ESLABONES DE LA CADENA CON EL FIN DE DEFINIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS LOGÍSTICOS EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL SEGÚN ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN.

• 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.

• 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 : 30,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 179,00

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: LUIS ALBERTO PARAMO RENZA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN NEGOCIACION INTERNACIONAL
2281744 – 2282167 - 2282105

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE FORMACIÓN TITULADA VIRTUAL **Nombre de programa: TECNÓLOGO NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL** **Fecha de inicio: 26/04/2022** **Fecha de fin: 3/09/2022**						
Fase de proyecto	**Actividad de proyecto**	**Resultado de aprendizaje.**	**Actividad de aprendizaje**	**Fecha Inicio**	**Fecha fin**	**Instructor Responsable**
Actividad de proyecto: Establecer políticas en la distribución física Internacional teniendo en cuenta el canal de distribución y ruta de transporte seleccionada.	**Actividad de aprendizaje 12. Establecer costos que intervienen en la cadena, teniendo en cuenta los canales seleccionados.**	**Técnicos**	**• Evidencia 5: Presentación "Análisis de indicadores de la DFI".**			
		RAP 31: Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión.		**4/07/2022**	**10/07/2022**	**Luis Páramo Instructor técnico**
		RAP 26: Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los	**• Evidencia 3: Ejercicio práctico "Costeo de la DFI".**	**11/07/2022**	**17/07/2022**	**Luis Páramo Instructor técnico**

		consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización.				
		Tansversales 240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.	• Evidencia 2: Herramientas básicas en los riesgos ocupacionales. • Evidencia 6: Video “Técnicas de cultura física”.	18/07/2022	28/07/2022	Instructor de riesgo ocupacionales
		240201500-08: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.				
		240201502-06: Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.	• Evidencia 1: Writing and essay about logistics costs. • Evidencia 4: Sesión virtual “Debate about and support your essay”.	29/07/2022	8/08/2022	Gabriel Toro Instructor de Inglés

DESARROLLO PUBLICITARIO. (2547471)

ía	Fecha Inicio y Finalización de la Guía	N° Evidencias	N°	Actividad de Aprendizaje	Responsable	Fecha de apertura Actividad	Fecha de cierre Actividad	Materiales Formativos	Resultados Aprendizaje	Actividad Aprendizaje

1	6/06/2022 al 5/08/2022	13	**1**	Evidencia de conocimiento: **Mapa conceptual sobre la conceptualización de las fuentes de información de la Mypime.** GA1-260101051-AA1-EV01.	Instructor Vocero	6/06/2022	10/06/2022	1. Antecedentes de la investigación de mercados. 2. Variables del mercado. 3. Recolección de información. 4. Matrices de diagnóstico. 5. Proceso de investigación.	260101051-01 - Establecer variables situacionales teniendo en cuenta requerimientos de la organización.	Actividad de aprendizaje GA1-260101051-AA1: **Desarrollar el brief con base en el diagnóstico realizado a la Mipyme.**
			2	Evidencia de conocimiento: **Presentación matrices de diagnóstico empresarial.** GA1-260101051-AA1-EV02.	Instructor Vocero					
			3	Evidencia de conocimiento: **Infografía de estrategias promocionales**. GA1-260101051-AA1-EV03.	Instructor Vocero	13/06/2022	17/06/2022	1. El brief. 2. Segmentación del mercado.	260101051-02 - Elaborar el brief según análisis y reconocimiento de estrategias de comunicación.	
			4	Evidencia de producto: **Documentos de campañas publicitarias.** GA1-260101051-AA1-EV04.	Instructor Vocero					
			5	Evidencia de conocimiento: **Taller de reflexión escrita del caso Malala.** GA1-240201526-AA1-EV01.	Instructor Ética	21/06/2022	8/07/2022	1. Dignidad como fundamento de la cultura humana. 2. Habilidades para la vida y la convivencia. 3. Proyecto de vida de acuerdo con los criterios	240201526–01 - Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz.	Actividad de Aprendizaje GA1-240201526-AA1: **Reconocer el impacto de las acciones humanas sobre sí mismo y el entorno, dándoles un criterio de valor.**

				Evidencia de desempeño: **Video presentación de proyecto de vida.** GA1-240201526-AA2-EV01.	Instructor Ética			de dignidad, respeto.		GA1-240201526-AA2: **Diseñar y definir su proyecto de vida, aplicando técnicas de PNL.**
			7	Evidencia de producto: **Diagrama de sistemas de la relación del individuo con el entorno.** GA1-240201526-AA3-EV01.	Instructor Ética			1. La formación ética desde la familia. 2. ¿Cómo me convierto en un ser social?	240201526-02 - Establecer relaciones de crecimiento personal y comunitario a partir del bien común como aporte para el desarrollo social.	Actividad de aprendizaje GA1-240201526-AA3: **Reconocer los conceptos sobre la vida en comunidad teniendo como base las relaciones con el contexto social.**
			8	Evidencia de conocimiento: **Mapa conceptual sobre software y servicios de internet.** GA1-220501046-AA1-EV01.	Instructor Vocero	11/07/2022	22/07/2022	1. Software. 2. Internet. 3. Ofimática. 4. Evaluación. 5. Mejora continua.	220501046 -01 - Alistar herramientas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), de acuerdo con las necesidades de procesamiento de información y comunicación.	Actividad de aprendizaje GA1-220501046-AA1: **Reconocer software de sistemas, software de programación y software de aplicaciones.**
			9	Evidencia de producto: **Taller sobre la utilización de las herramientas de ofimática.** GA1-220501046-AA2-EV01.	Instructor Vocero				220501046-02 - Aplicar funcionalidades de herramientas y servicios TIC, de acuerdo con manuales de uso, procedimientos establecidos y buenas prácticas. 220501046-03 - Evaluar los resultados, de acuerdo con los requerimientos.	Actividad de aprendizaje GA1-220501046-AA2: **Desarrollar un taller práctico sobre los términos y funcionalidades de la ofimática.**

			10	Evidencia de producto: **Informe de mejora de productos con la incorporación de TIC.** GA1-220501046-AA3-EV01.	Instructor Vocero				220501046-04 - Optimizar los resultados, de acuerdo con la verificación.	Actividad de aprendizaje GA1-220501046-AA3: **Elaborar un informe con las mejoras de producto orientado desde las TIC.**
			11	Evidencia de producto: **Ejemplo de una marca sostenible que cumpla con Triple Bottom Line.** GA1-240201526-AA4-EV01.	Instructor Ética	25/07/2022	5/08/2022	1. Objetivos de Desarrollo Sostenible. 2. Triple Bottom Line. 3. Ejemplos de marcas sostenibles en el mercado y que de alguna manera son competitivas.	240201526-03 - Promover el uso racional de los recursos naturales a partir de criterios de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente.	Actividad de Aprendizaje GA1-240201526-AA4: **Proponer estrategias para promover el uso racional de los recursos teniendo como base los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).**
			12	Evidencia de conocimiento: **Mapa mental de los hitos del conflicto armado en Colombia en los últimos 50 años.** GA1-240201526-AA5-EV01.	Instructor Ética			1. Historia de Colombia en los últimos 50 años de violencia. 2. Fundamentación de los acuerdos de paz. 3. La importancia de la cultura de Paz.	240201526-04 - Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos.	Actividad de Aprendizaje GA1-240201526-AA5: **Reconocer los hechos históricos más representativos en la historia de Colombia que están marcados por la violencia y los acuerdos de paz.**
			13	Evidencia de producto: **Documento colaborativo de la solución del caso.** GA1-240201526-AA6-EV01.	Instructor Ética					Actividad de Aprendizaje GA1-240201526-AA6: **Utilizar las estrategias de negociación frente al conflicto colombiano teniendo en cuenta las relaciones**

										interpersonales y las experiencias de otros acuerdos exitosos.