PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Septiembre 30 de 2022

Señores
JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
SUPERVISORES DE CONTRATO No. CO1.PCCNTR.3272899
Coordinador Académico de Formación Titulada Presencial Instructor grado 15
Centro Agroturistico
San Gil

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.3272899 del año 2022

Erika Marcela Garcia Carreño, identificado con la cédula de ciudadanía No. 37.899.825 de San Gil, en mi calidad de Contratista del SENA, en coordinacion academica de formación titulada presencial, 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 (43.039.750). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago proporcional a los días ejecutados durante el mes de enero de 2022 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). c) Un último pago proporcional a los días ejecutados durante el mes de diciembre de 2022.

Plazo: Diez (10) meses y veintitres (23) días según calendario académico para la vigencia 2022, contado a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución. Fecha de terminación será hasta el 17 de Diciembre de 2022.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor, para orientar la formacion profesional programada por el centro de formacion en la red de conocimiento comercio y ventas en el area tematica ventas

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos	Se realizo alistamiento de las fichas 2504462, 2468110 , 2557929, 2557604,2278770,2636954 elaborando guias,instrumentos	• Aplicativo sofia plus • Informe mensual • Registro fotográfico informe de evidencias mensual

	institucionales, para el área temática del objeto contractual.	de evaluación, planeación pedagógica.	• Google drive fichas de formación. • Territorium
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Se realizo desarrollo curricular actualizando el drive de las fichas asignadas durante el mes y se realiza elaboración de proyecto para técnico en asesoría comercial 2625804. **Total horas: 24**	• Aplicativo territorium, portafolio del instructor y aprendiz
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Esta obligación no se registro para este mes.	• N/A
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Se imparte formación para los programas de las fichas, 2504462 Tn Peluquería, 2468110 Tn Gestion Empresarial. 2557604 Tg Dirección en Ventas,2278770 Tg Dirección en Ventas, 2557929 Tn Cosmetología y Estética Integral 2636954 complementaria comportamiento emprendedor.	• Registro fotográfico informe de evidencias mensual • Aplicativo sofia plus
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y	Se realiza sesión de formación aplicando herramientas tic como meet,teams, videos y técnicas como mapas mentales, dibujos y asociación de imágenes entre otros.	• Registro fotográfico informe de evidencias mensual

	metodológicos de la entidad.		
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Esta obligación no se registro para este mes.	• N/A
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicano los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Se emiten juicios evaluativos de las fichas 2504462 Tn Peluquería, 2468110 Tn Gestion Empresarial. 2557604 Tg Dirección en Ventas,2278770 Tg Dirección en Ventas, 2557929 Tn Cosmetología y Estética Integral 2636954 complementaria comportamiento emprendedor.	• Aplicativo sofia plus
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria	Se realiza inscripción, matricula y ejecución de la formación del curso comportamiento emprendedor ficha 2636954.	• Link drive https://drive.google.com/drive/folders/1gnWRKyL-QIn5QfFnZtP2DiG4H810AH_J
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los	Dentro de la formación se verifica asistencia de las personas matriculadas en el programa de formación y se registra evaluación de juicios SOFIA PLUS, de las fichas 2504462 Tn Peluquería, 2468110 Tn Gestion Empresarial. 2557604 Tg Dirección en Ventas,2278770 Tg Dirección en Ventas,	• Registro fotográfico informe de evidencias mensual • Aplicativo sofia plus

	aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información..	2557929 Tn Cosmetología y Estética Integral 2636954 complementaria comportamiento emprendedor.	
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Esta obligación no se registro para este mes.	• N/A
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación	La sesión de formación se desarrolla en base al cumplimiento al reglamento del aprendiz	• Registro fotográfico • Informe de evidencias mensual
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a	se han cumplido los protocolos de bioseguridad establecidos en los lineamientos de retorno a las actividades presenciales.	• Fotografías en el formato de evidencias

	las convocatorias que el centro programa.		
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Se ayuda a promocionar la cuarta oferta,por redes sociales whatsapp y entregando volantes.	• Pantallazos con evidencia de la promoción de la oferta
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
17	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
18	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
19	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación Profesional Integral	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
20	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado..	Se evidencia mediante de participacion en reuniones de la red con fecha 29 de septiembre.	• Registro fotográfico
21	Participar en reuniones y/o transferencias	Revision presencial cuenta de cobro 28 de Septiembre.	• Correo • Registro fotografico

	técnicas y/o pedagógicas	Reunión desarrollo de la IV oferta proyecto y alistamiento 8 septiembre.	
22	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación.	Preparar, orientar, desarrollar y apoyar procesos de aprendizaje en las siguientes fichas de formación: **2468110 Tg Gestion Empresarial.** **Actividad:** Definir los procesos de evaluación del plan de acción a través de indicadores y estándares gestión para el logro de los objetivos propuestos en el plan de marketing **Competencia:** Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Fecha**: 1,5 septiembre **Horas**:12 **Total horas:12** **2557929 Tn Cosmetología y Estética Integral** **Actividad:** Realizar presentación de productos cosmeticos, **Competencia:** vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Fecha:** 23,27 septiembre **Horas**:12, **Actividad:** Realizar seguimiento a las estrategias de venta y proceso de cierre de venta, teniendo en cuenta solicitud del cliente. **Competencia:** vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Fecha:** 28,29 septiembre, **Horas**:12. **Actividad:** Realizar seguimiento a las estrategias de venta y proceso de cierre	• Registro fotográfico informe de evidencias mensual • Aplicativo sofia plus

		de venta, teniendo en cuenta solicitud del cliente. **Competencia:** vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Fecha:**30 septiembre, **Horas**:6. **Total Horas: 30** **2504462 Tn Peluquería** **Actividad:** Realizar presentación de productos cosmeticos, teniendo en cuenta la etica y normatividad legal vigente. **Competencia:** Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos. **Fecha**: 1,2 septiembre. **Horas**:12 **Total Horas:12** **2557604 Tg.Dirección en Ventas** **Actividad**: Identificar los segmentos de mercado según el tipo de producto y las características del mercado. **Competencia:** proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. **Fecha**: 9,10,12,14,15,16 septiembre. **Horas**:30 **Total horas: 30** **2278770 Tg.Dirección en Ventas** **Actividad**: supervisar el plan estrategico de mejoras de los resultados del plan de mercadeo, **Competencia:** evaluar acciones y resultados de mercadeo según objetivos y metas de la empresa. - **Fecha**: 22,23,24,26,27,28,29,30 Septiembre, **Horas**:40	

		Total horas: 40 **2636954 Complementaria comportamiento emprendedor.** **Actividad**: realizar activividades que desarrrollen la cultura emprendedora, desarrollando competencias básicas actuando de forma proactiva frente a cualquier situación de la vida, **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales **Fecha**: 9,10,14, 16,17, 19,21,22,24,27 septiembre, **Horas**:48 **Total horas: 48** **Total Horas:172** Se realizo desarrollo curricular realizando elaboración de proyecto para técnico en asesoría comercial **2621038**. **Horas:** 24 **Total horas:196.**	
23	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.	Se hace uso de la plataforma territorium para el cargue de evidencias de la formación.	• Aplicativo territorium
24	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromiso – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A

	que apoyan formación virtual).		
25	Participar en las actividades de inducción y reinducción que sean requeridas por el centro de formación	Esta obligación no se registro para este mes**.**	• N/A
26	Apoyar cuando será requerido por la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que el Centro participe, dentro y fuera del país.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
27	Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de la misión institucional y apoyar la planeación de los procesos contractuales de la Entidad.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
28	Realizar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica de las propuestas que se reciban dentro de los procesos de contratación de la Entidad.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
29	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A

	el Manual de Supervisión del SENA vigente.		
30	Brindar apoyo en todos los aspectos relacionados con el modelo de planeación integral participativa del Centro.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
31	Apoyar en la elaboración de fichas técnicas, estudios de mercado, análisis del sector, análisis de riesgos y demás documentos necesarios para la adquisición de materiales de formación y demás bienes y servicios del Centro según la red de conocimiento a la cual pertenezca.	Esta obligación no se registro para este mes	• N/A
32	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se realiza entrega de informe de ejecución mensual	• informe mensual - SECOP II
33	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Se cumple a cabalidad con los requerimientos de la entidad	• N/A

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. 4463306584 planilla SOI correspondiente al mes de Agosto 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_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 (30) folios

Cordialmente,

Erika M García C

Firma
Erika Marcela Garcia Carreño
Contratista
C.C. No. 37.899.825 de San Gil

Recibí a satisfacción:

Firma
JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
Supervisor(a) Contrato 3272899 de 2022
Cargo Coordinador Académico de formación titulada presencial
instructor grado 15

EVIDENCIAS DE EJECUCION CONTRACTUAL
ERIKA MARCELA GARCIA CARREÑO
CONTRATO No. CO1.PCCNTR.3272899 DEL 2022
MES DE SEPTIEMBRE

FICHA 2468110 Tn Gestión Empresarial

Fechas 1.5 SEPTIEMBRE

preparación de trabajo final





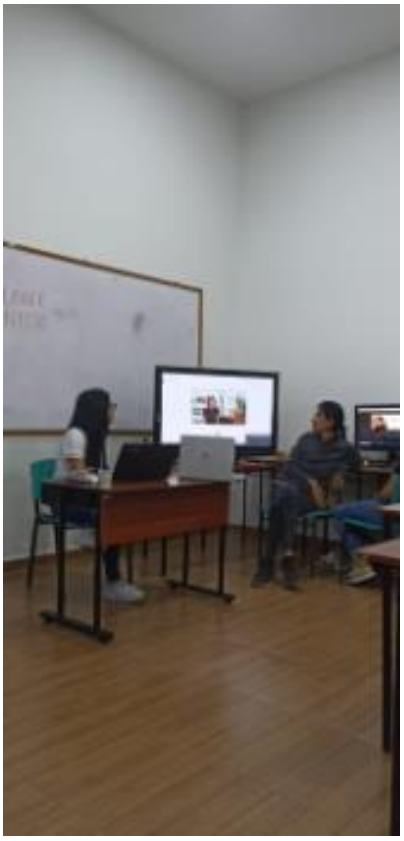


FICHA: 2557929 Tn Cosmetología y Estética Integral

Fechas: 23,26 septiembre: Realizar actividades de reflexión inicial, contextualización, presentación de productos.









Fechas: 28,29, 30 Septiembre: Realizar actividades de reflexión inicial, contextualización, realizar proceso de venta

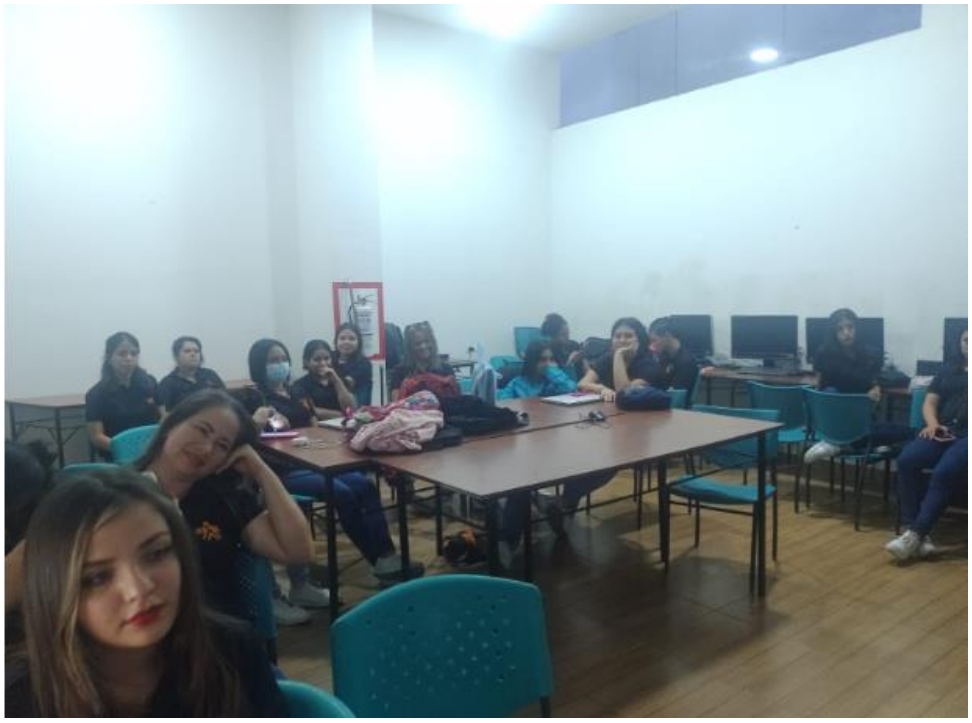




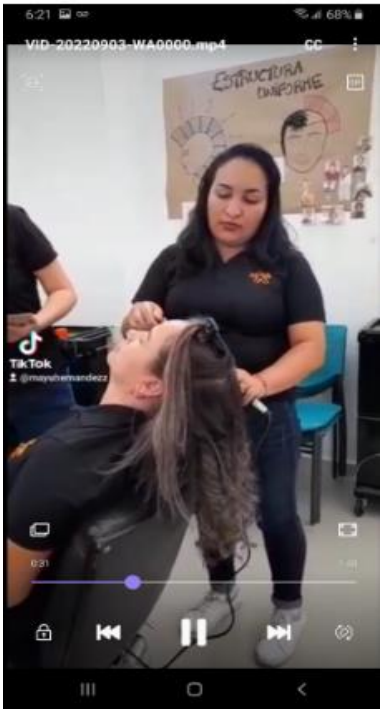
FICHA: 2504462 Tn Peluquería

Fechas: 1,2 septiembre

Actividad final presentación de productos.







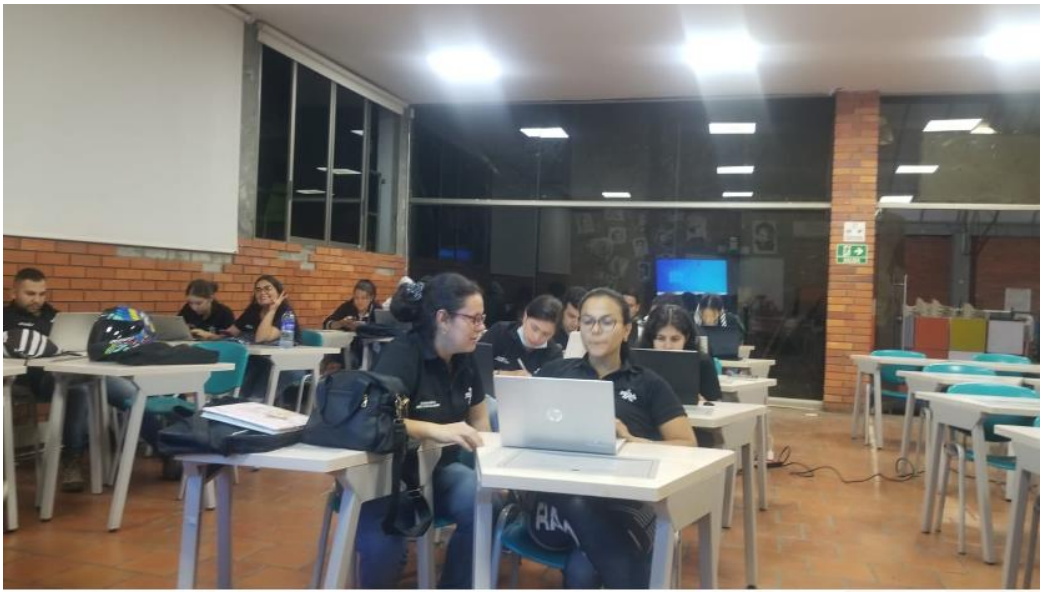
FICHA: 2557604 Tg Dirección de ventas

Fechas: 9,10,12,14,15,16 septiembre: Realizar actividades de reflexión, contextualización, exposiciones, talleres y trabajo final







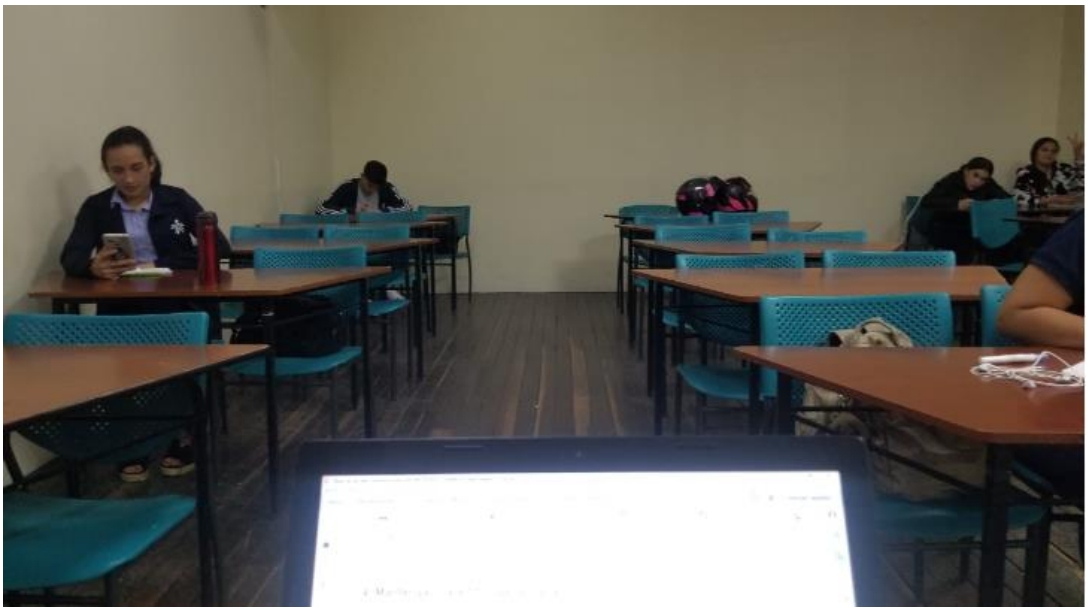






FICHA: 2278770 Tg Dirección de ventas

Fechas: 22,23,24,26,27,28,29,30 septiembre: Realizar actividades de reflexión, contextualización, exposiciones, talleres y trabajo final











FICHA: 2636954 Complementaria comportamiento emprendedor

Fechas: 9,10,14,16,17,19,21,22,24,26 septiembre desarrollo de actividades y talleres visión emprendedora, toma decisiones, plan de acción y negociación.















REUNION DE RED COMERCIO Y VENTAS- Septiembre 22 de 2022



Evidencias promoción portafolio de servicios

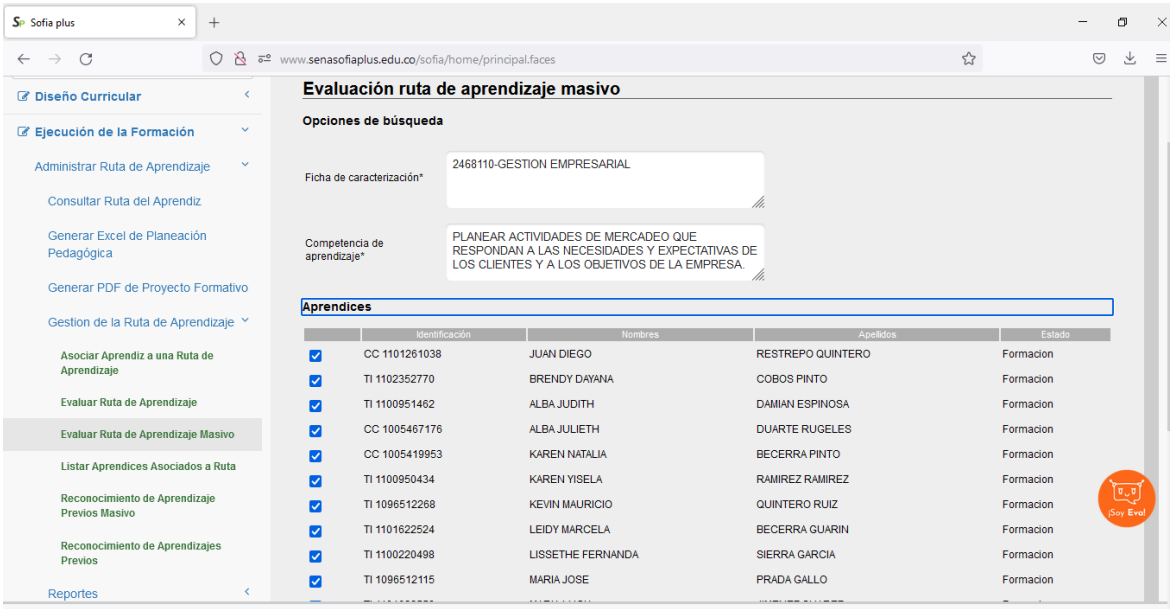


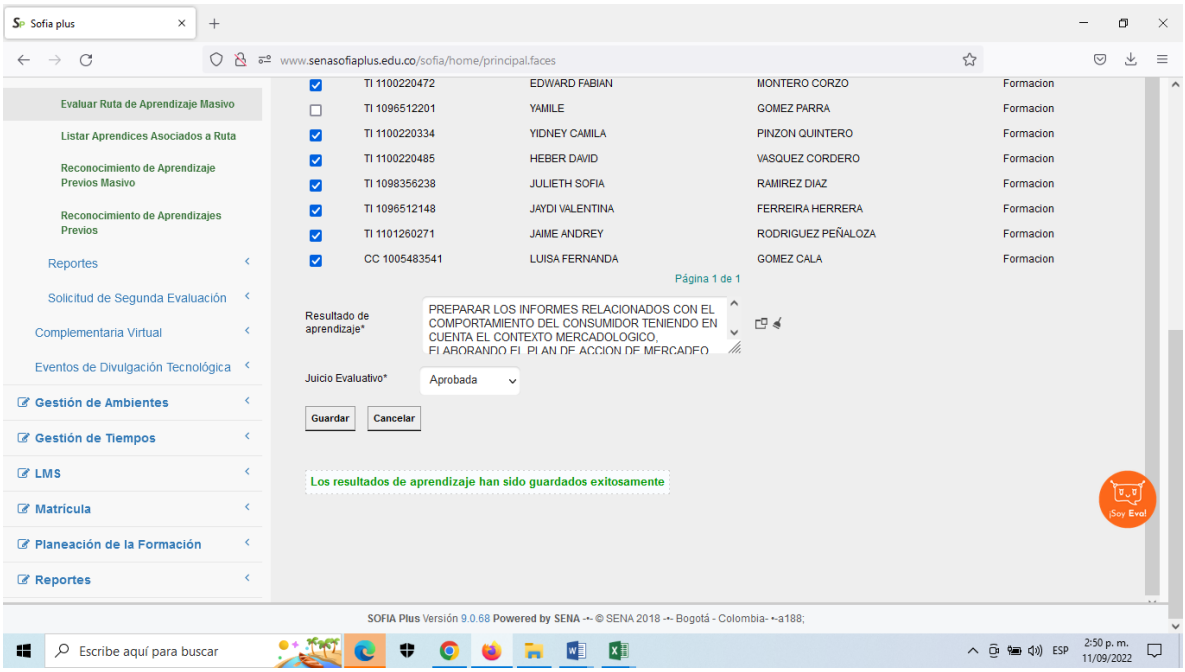


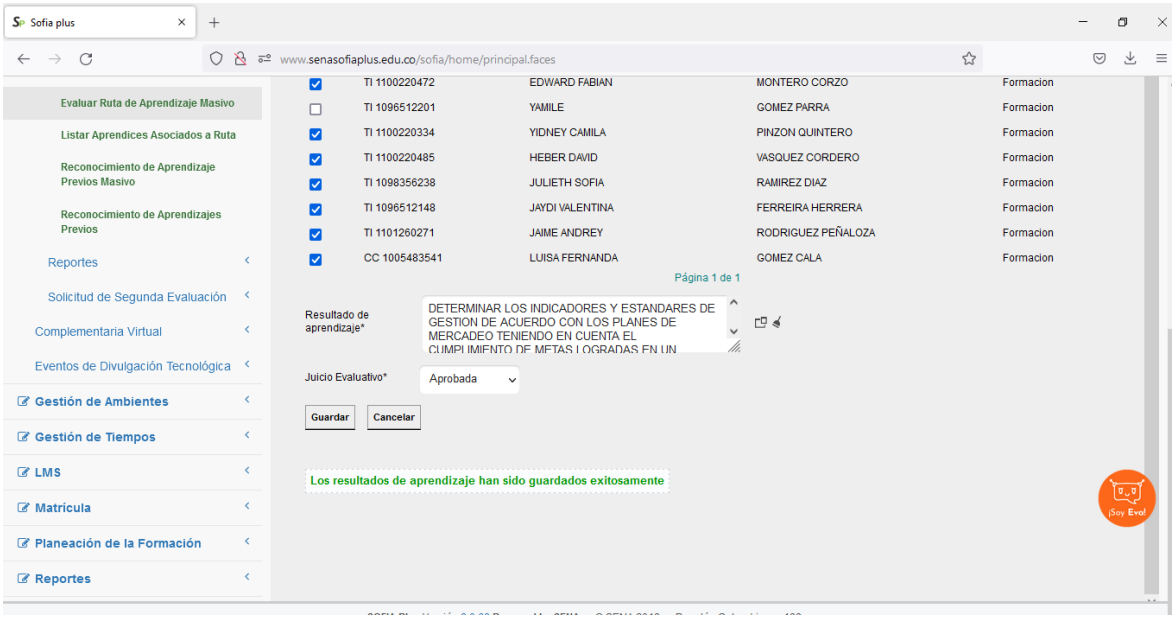


JUICIOS EVALUATIVOS

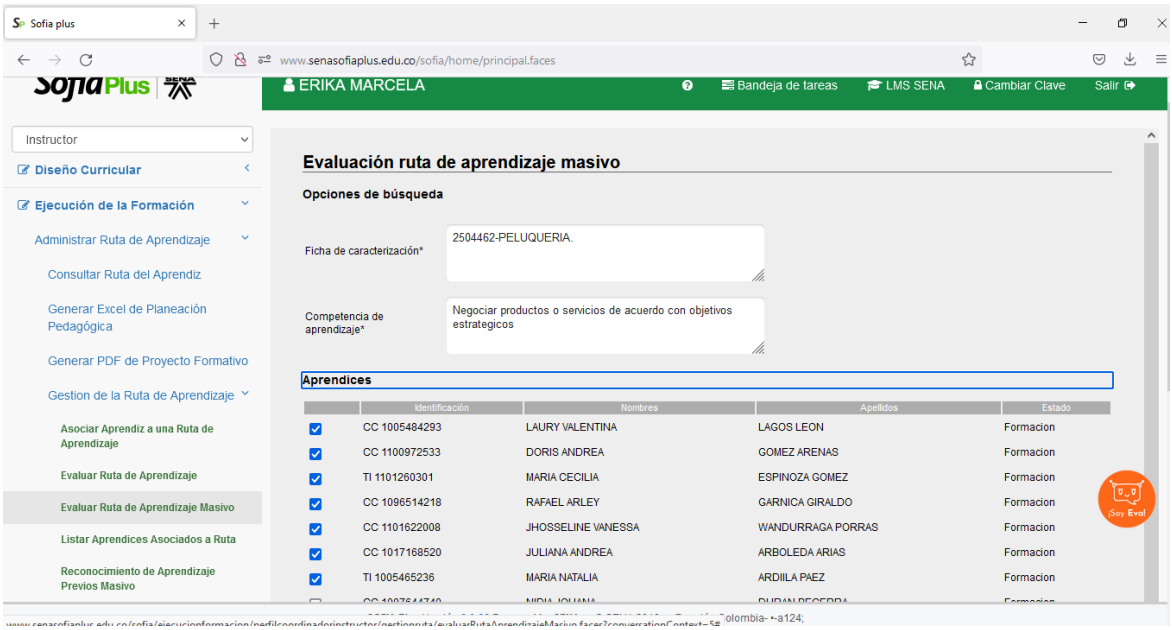
2468110

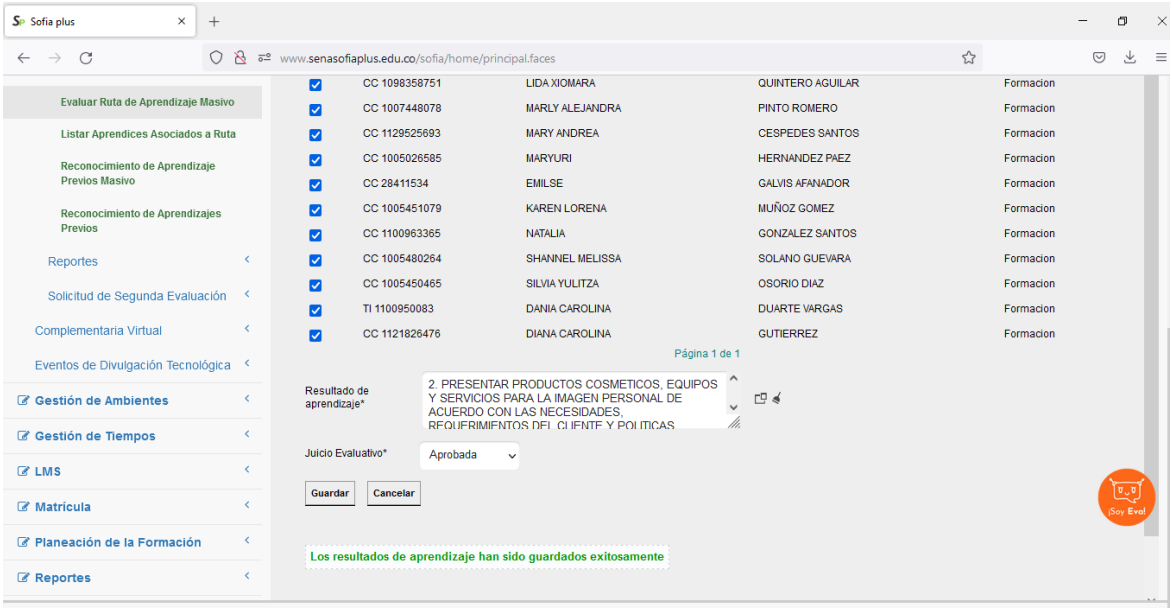



Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
TI 1100220472 EDWARD FABIAN MONTERO CORZO Formacion
TI 1096512201 YAMILE GOMEZ PARRA Formacion
TI 1100220334 YIDNEY CAMILA PINZON QUINTERO Formacion
TI 1100220485 HEBER DAVID VASQUEZ CORDERO Formacion
TI 1098356238 JULIETH SOFIA RAMIREZ DIAZ Formacion
TI 1096512148 JAYDI VALENTINA FERREIRA HERRERA Formacion
TI 1101260271 JAIME ANDREY RODRIGUEZ PEÑALOZA Formacion
CC 1005483541 LUISA FERNANDA GOMEZ CALA Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLOGICO.
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.68 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a188;
Escribe aquí para buscar
ESP
2:50 p. m.
11/09/2022

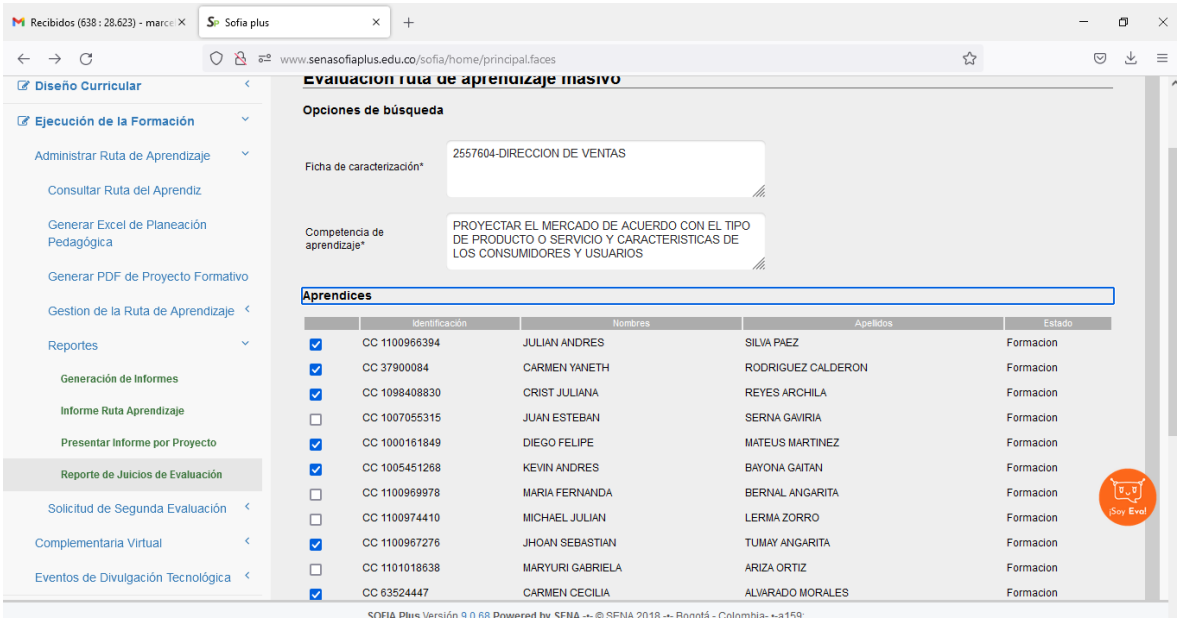

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
TI 1100220472 EDWARD FABIAN MONTERO CORZO Formacion
TI 1096512201 YAMILE GOMEZ PARRA Formacion
TI 1100220334 YIDNEY CAMILA PINZON QUINTERO Formacion
TI 1100220485 HEBER DAVID VASQUEZ CORDERO Formacion
TI 1098356238 JULIETH SOFIA RAMIREZ DIAZ Formacion
TI 1096512148 JAYDI VALENTINA FERREIRA HERRERA Formacion
TI 1101260271 JAIME ANDREY RODRIGUEZ PEÑALOZA Formacion
CC 1005483541 LUISA FERNANDA GOMEZ CALA Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTANDARES DE GESTION DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
¡Soy Eva!

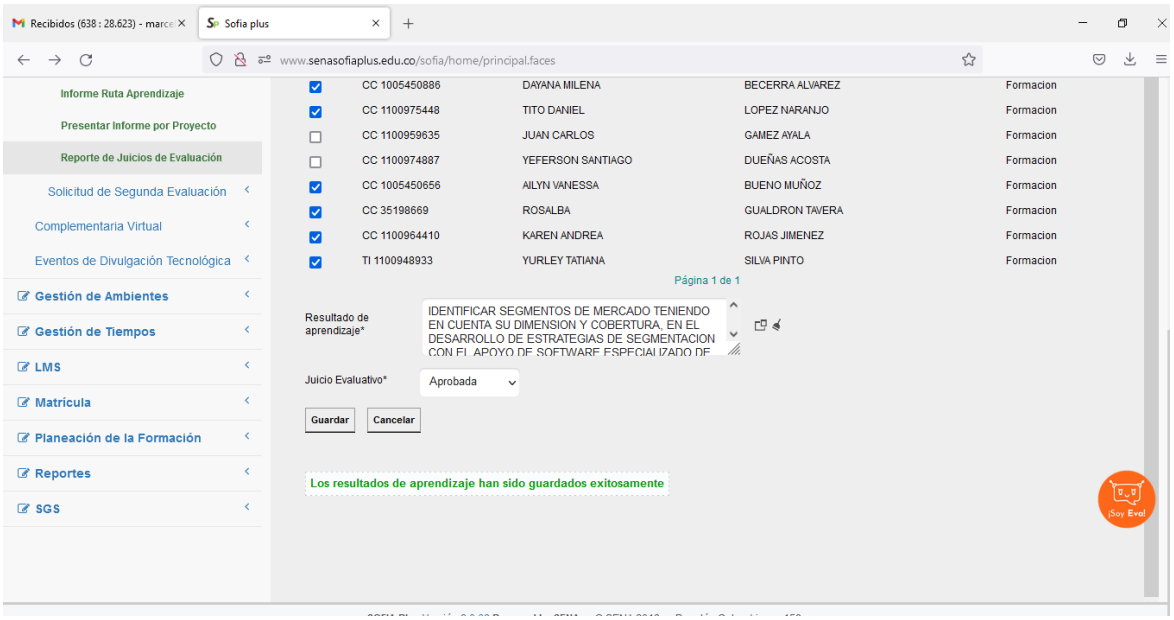
2504462


Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
ERIKA MARCELA
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2504462-PELUQUERIA.
Competencia de aprendizaje*
Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estrategicos
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1005484293 LAURY VALENTINA LAGOS LEON Formacion
CC 1100972533 DORIS ANDREA GOMEZ ARENAS Formacion
TI 1101260301 MARIA CECILIA ESPINOZA GOMEZ Formacion
CC 1096514218 RAFAEL ARLEY GARNICA GIRALDO Formacion
CC 1101622008 JHOSSELINE VANESSA WANDURRAGA PORRAS Formacion
CC 1017168520 JULIANA ANDREA ARBOLEDA ARIAS Formacion
TI 1005465236 MARIA NATALIA ARDILA PAEZ Formacion

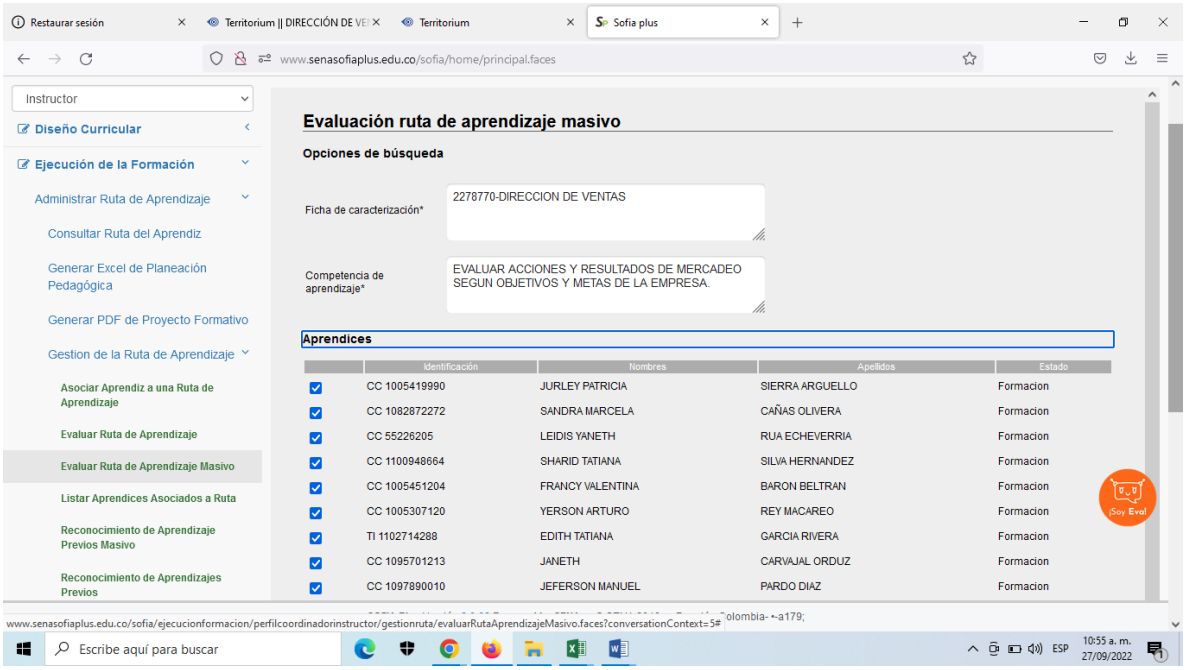

Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
CC 1098358751 LIDA XIOMARA QUINTERO AGUILAR Formacion
CC 1007448078 MARLY ALEJANDRA PINTO ROMERO Formacion
CC 1129525693 MARY ANDREA CESPEDES SANTOS Formacion
CC 1005026585 MARYURI HERNANDEZ PAEZ Formacion
CC 28411534 EMILSE GALVIS AFANADOR Formacion
CC 1005451079 KAREN LORENA MUÑOZ GOMEZ Formacion
CC 1100963365 NATALIA GONZALEZ SANTOS Formacion
CC 1005480264 SHANNEL MELISSA SOLANO GUEVARA Formacion
CC 1005450465 SILVIA YULITZA OSORIO DIAZ Formacion
TI 1100950083 DANIA CAROLINA DUARTE VARGAS Formacion
CC 1121826476 DIANA CAROLINA GUTIERREZ Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
2. PRESENTAR PRODUCTOS COSMETICOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y POLITICAS
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente

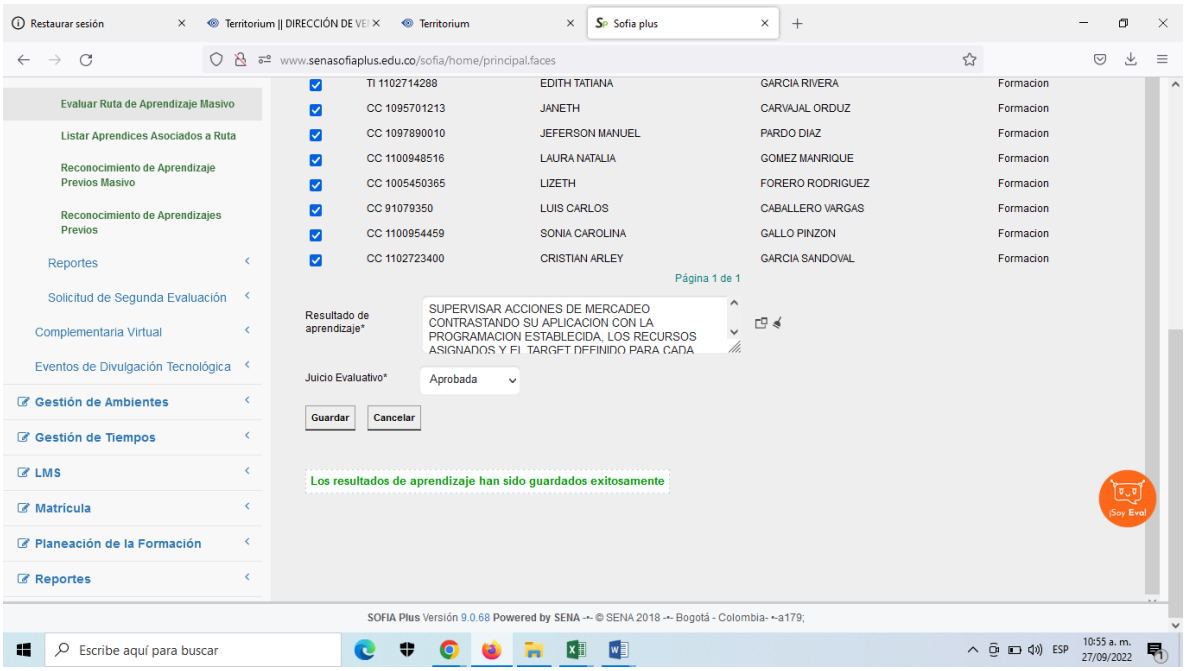
2557604


Recibidos (638 : 28.623) - marce
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Reportes
Generación de Informes
Informe Ruta Aprendizaje
Presentar Informe por Proyecto
Reporte de Juicios de Evaluación
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2557604-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERISTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1100966394 JULIAN ANDRES SILVA PAEZ Formacion
CC 37900084 CARMEN YANETH RODRIGUEZ CALDERON Formacion
CC 1098408830 CRIST JULIANA REYES ARCHILA Formacion
CC 1007055315 JUAN ESTEBAN SERNA GAVIRIA Formacion
CC 1000161849 DIEGO FELIPE MATEUS MARTINEZ Formacion
CC 1005451268 KEVIN ANDRES BAYONA GAITAN Formacion
CC 1100969978 MARIA FERNANDA BERNAL ANGARITA Formacion
CC 1100974410 MICHAEL JULIAN LERMA ZORRO Formacion
CC 1100967276 JHOAN SEBASTIAN TUMAY ANGARITA Formacion
CC 1101018638 MARYURI GABRIELA ARIZA ORTIZ Formacion
CC 63524447 CARMEN CECILIA ALVARADO MORALES Formacion

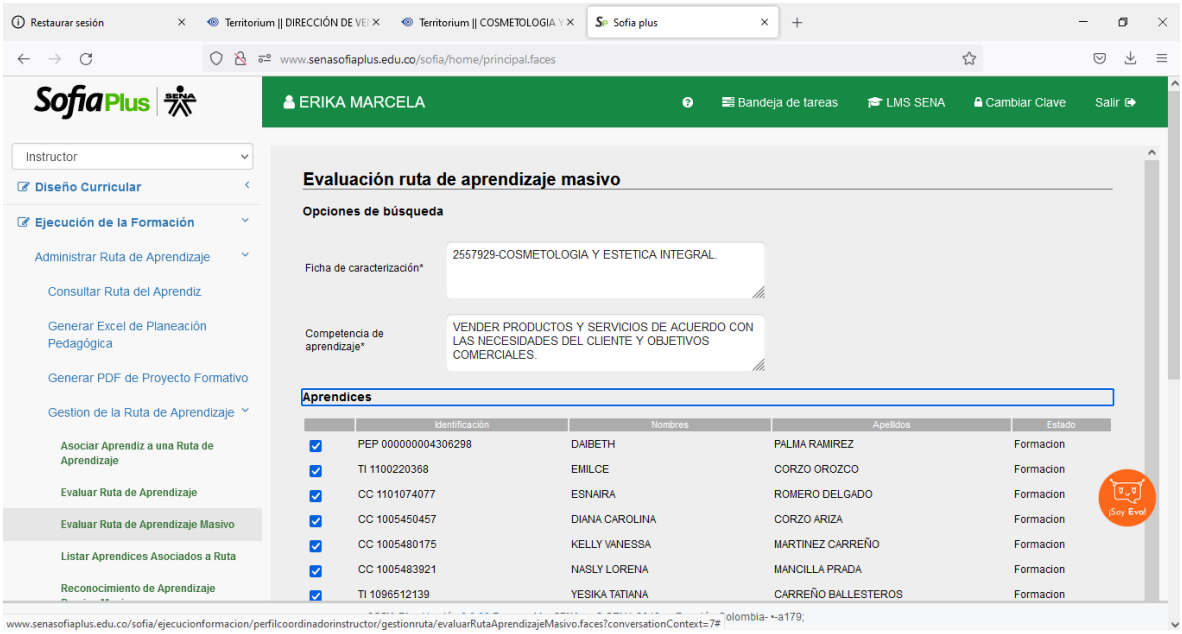

Recibidos (638 : 28.623) - marce
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Informe Ruta Aprendizaje
Presentar Informe por Proyecto
Reporte de Juicios de Evaluación
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
CC 1005450886 DAYANA MILENA BECERRA ALVAREZ Formacion
CC 1100975448 TITO DANIEL LOPEZ NARANJO Formacion
CC 1100959635 JUAN CARLOS GAMEZ AYALA Formacion
CC 1100974887 YEFERSON SANTIAGO DUEÑAS ACOSTA Formacion
CC 1005450656 AILYN VANESSA BUENO MUÑOZ Formacion
CC 35198669 ROSALBA GUALDRON TAVERA Formacion
CC 1100964410 KAREN ANDREA ROJAS JIMENEZ Formacion
TI 1100948933 YURLEY TATIANA SILVA PINTO Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSION Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACION CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente

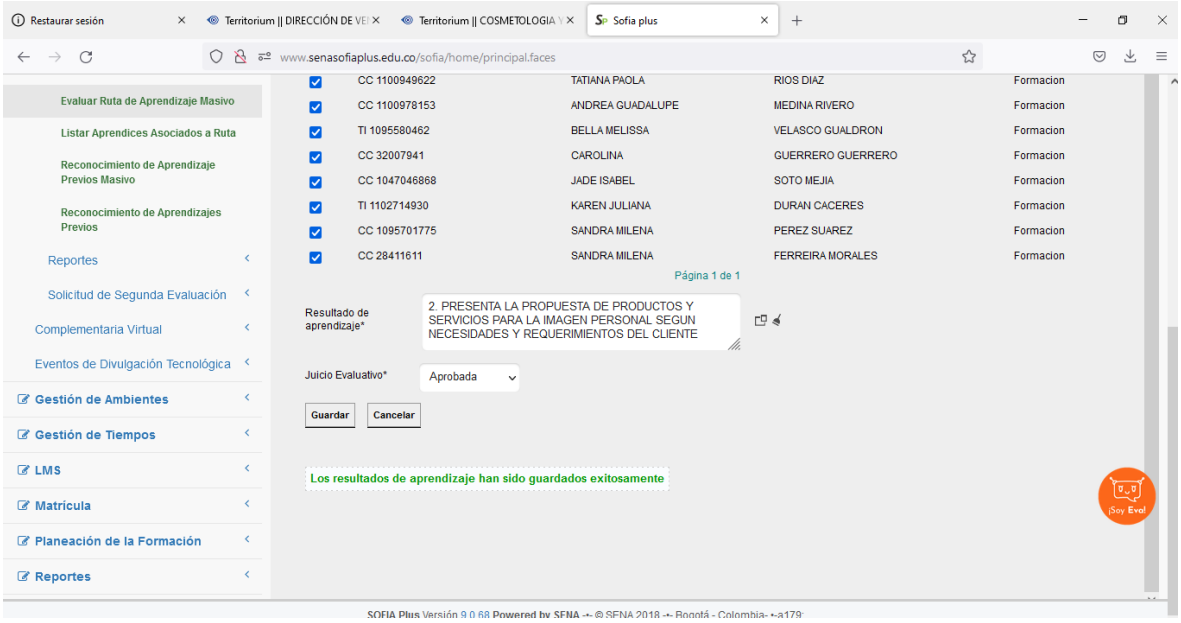
2278770


Restaurar sesión
Territorium || DIRECCIÓN DE VE
Territorium
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2278770-DIRECCION DE VENTAS
Competencia de aprendizaje*
EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1005419990 JURLEY PATRICIA SIERRA ARGUELLO Formacion
CC 1082872272 SANDRA MARCELA CAÑAS OLIVERA Formacion
CC 55226205 LEIDIS YANETH RUA ECHEVERRIA Formacion
CC 1100948664 SHARID TATIANA SILVA HERNANDEZ Formacion
CC 1005451204 FRANCY VALENTINA BARON BELTRAN Formacion
CC 1005307120 YERSON ARTURO REY MACAREO Formacion
TI 1102714288 EDITH TATIANA GARCIA RIVERA Formacion
CC 1095701213 JANETH CARVAJAL ORDUZ Formacion
CC 1097890010 JEFERSON MANUEL PARDO DIAZ Formacion
¡Soy Eval
Escribe aquí para buscar
ESP
10:55 a. m.
27/09/2022

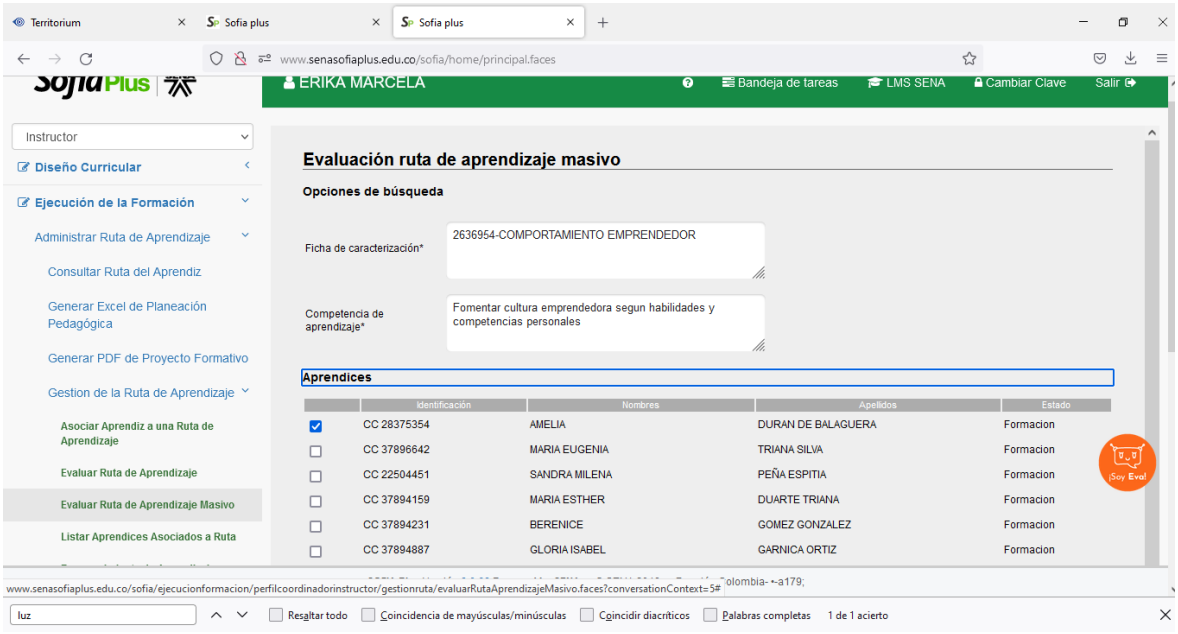

Restaurar sesión
Territorium || DIRECCIÓN DE VE
Territorium
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
TI 1102714288 EDITH TATIANA GARCIA RIVERA Formacion
CC 1095701213 JANETH CARVAJAL ORDUZ Formacion
CC 1097890010 JEFERSON MANUEL PARDO DIAZ Formacion
CC 1100948516 LAURA NATALIA GOMEZ MANRIQUE Formacion
CC 1005450365 LIZETH FORERO RODRIGUEZ Formacion
CC 91079350 LUIS CARLOS CABALLERO VARGAS Formacion
CC 1100954459 SONIA CAROLINA GALLO PINZON Formacion
CC 1102723400 CRISTIAN ARLEY GARCIA SANDOVAL Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACION CON LA PROGRAMACION ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
¡Soy Eval
SOFIA Plus Versión 9.0.68 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a179;
Escribe aquí para buscar
ESP
10:55 a. m.
27/09/2022

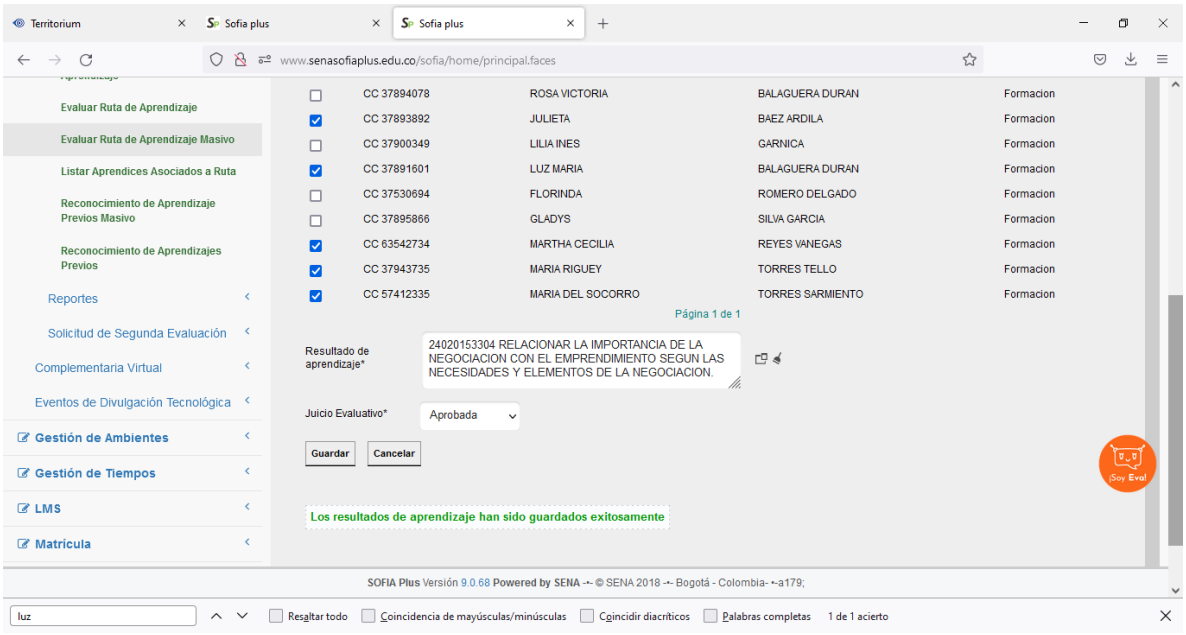
2557929

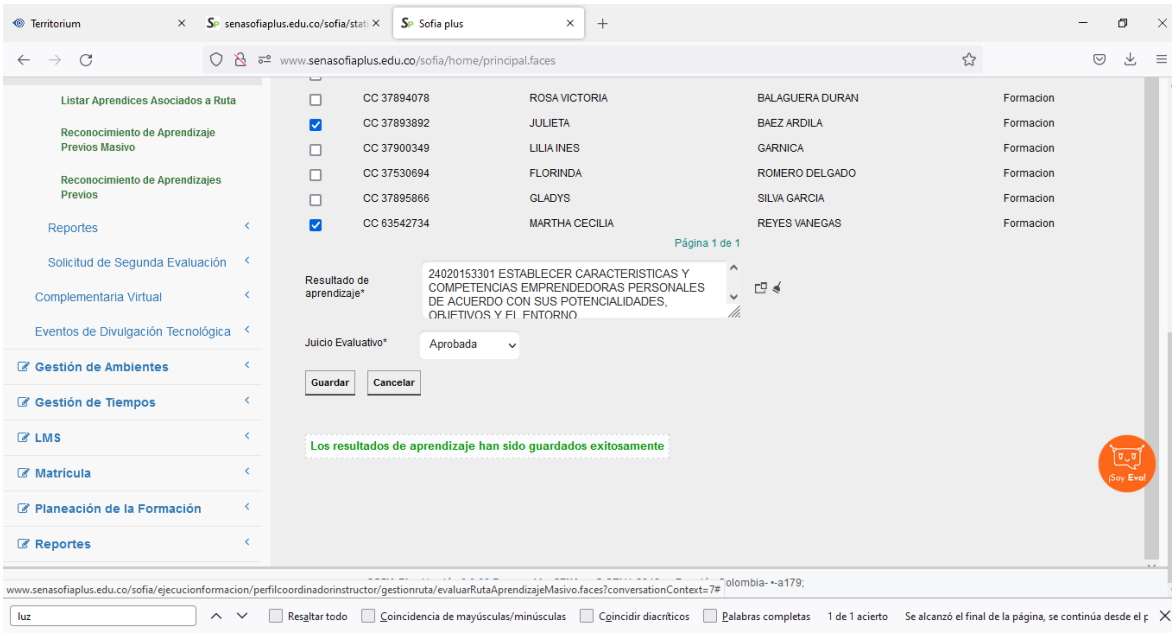

Restaurar sesión
Territorium || DIRECCIÓN DE VE
Territorium || COSMETOLOGIA Y
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
ERIKA MARCELA
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2557929-COSMETOLOGIA Y ESTETICA INTEGRAL.
Competencia de aprendizaje*
VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
PEP 000000004306298 DAIBETH PALMA RAMIREZ Formacion
TI 1100220368 EMILCE CORZO OROZCO Formacion
CC 1101074077 ESNAIRA ROMERO DELGADO Formacion
CC 1005450457 DIANA CAROLINA CORZO ARIZA Formacion
CC 1005480175 KELLY VANESSA MARTINEZ CARREÑO Formacion
CC 1005483921 NASLY LORENA MANCILLA PRADA Formacion
TI 1096512139 YESIKA TATIANA CARREÑO BALLESTEROS Formacion
¡Soy Eva!
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizajeMasivo.faces?conversationContext=7#

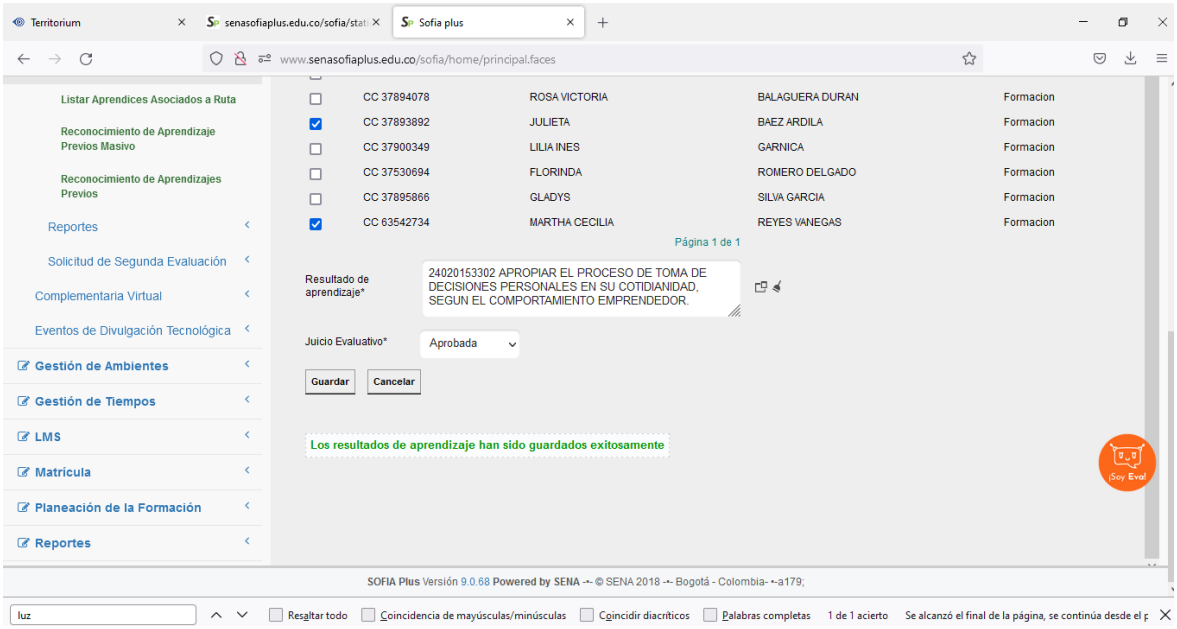

Restaurar sesión
Territorium || DIRECCIÓN DE VE
Territorium || COSMETOLOGIA Y
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
CC 1100949622 TATIANA PAOLA RIOS DIAZ Formacion
CC 1100978153 ANDREA GUADALUPE MEDINA RIVERO Formacion
TI 1095580462 BELLA MELISSA VELASCO GUALDRON Formacion
CC 32007941 CAROLINA GUERRERO GUERRERO Formacion
CC 1047046868 JADE ISABEL SOTO MEJIA Formacion
TI 1102714930 KAREN JULIANA DURAN CACERES Formacion
CC 1095701775 SANDRA MILENA PEREZ SUAREZ Formacion
CC 28411611 SANDRA MILENA FERREIRA MORALES Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
2. PRESENTA LA PROPUESTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL SEGUN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.68 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a179;

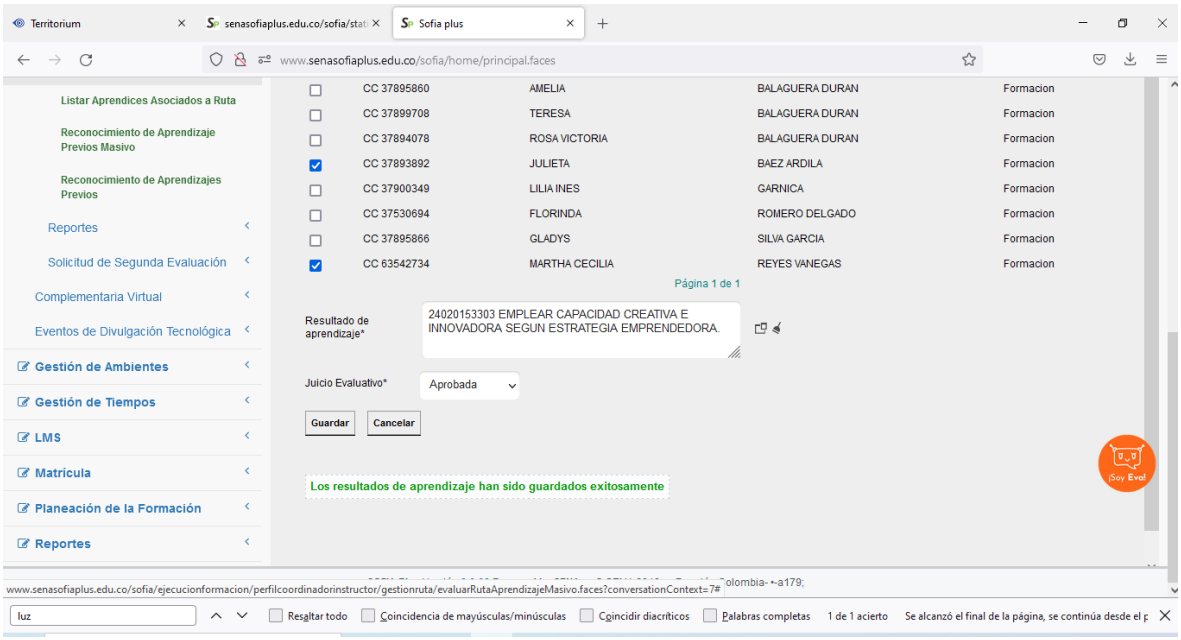
2636954


Territorium
Sofia plus
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
ERIKA MARCELA
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
2636954-COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
Competencia de aprendizaje*
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 28375354 AMELIA DURAN DE BALAGUERA Formacion
CC 37896642 MARIA EUGENIA TRIANA SILVA Formacion
CC 22504451 SANDRA MILENA PEÑA ESPITIA Formacion
CC 37894159 MARIA ESTHER DUARTE TRIANA Formacion
CC 37894231 BERENICE GOMEZ GONZALEZ Formacion
CC 37894887 GLORIA ISABEL GARNICA ORTIZ Formacion
¡Soy Eva!
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizajeMasivo.faces?conversationContext=5#
luz
Resaltar todo
Coincidencia de mayúsculas/minúsculas
Coincidir diacríticos
Palabras completas
1 de 1 acierto


Territorium
Sofia plus
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matricula
CC 37894078 ROSA VICTORIA BALAGUERA DURAN Formacion
CC 37893892 JULIETA BAEZ ARDILA Formacion
CC 37900349 LILIA INES GARNICA Formacion
CC 37891601 LUZ MARIA BALAGUERA DURAN Formacion
CC 37530694 FLORINDA ROMERO DELGADO Formacion
CC 37895866 GLADYS SILVA GARCIA Formacion
CC 63542734 MARTHA CECILIA REYES VANEGAS Formacion
CC 37943735 MARIA RIGUEY TORRES TELLO Formacion
CC 57412335 MARIA DEL SOCORRO TORRES SARMIENTO Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACION CON EL EMPRENDIMIENTO SEGUN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACION.
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
¡Soy Eva!
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
SOFIA Plus Versión 9.0.68 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a179;
luz
Resaltar todo
Coincidencia de mayúsculas/minúsculas
Coincidir diacríticos
Palabras completas
1 de 1 acierto

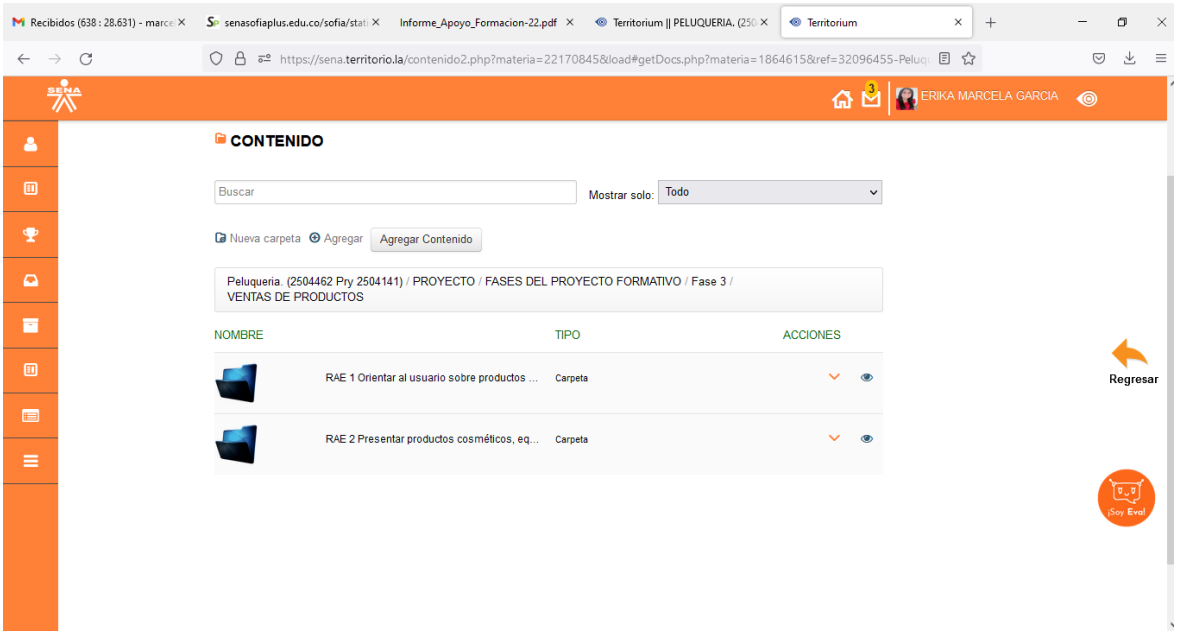

Territorium
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
CC 37894078 ROSA VICTORIA BALAGUERA DURAN Formacion
CC 37893892 JULIETA BAEZ ARDILA Formacion
CC 37900349 LILIA INES GARNICA Formacion
CC 37530694 FLORINDA ROMERO DELGADO Formacion
CC 37895866 GLADYS SILVA GARCIA Formacion
CC 63542734 MARTHA CECILIA REYES VANEGAS Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
24020153301 ESTABLECER CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
¡Soy Eva!
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/ejecucionformacion/perfilcoordinadorinstructor/gestionruta/evaluarRutaAprendizajeMasivo.faces?conversationContext=7#
luz
Resaltar todo
Coincidencia de mayúsculas/minúsculas
Coincidir diacríticos
Palabras completas
1 de 1 acierto


Territorium
Sofia plus
www.senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
CC 37894078 ROSA VICTORIA BALAGUERA DURAN Formacion
CC 37893892 JULIETA BAEZ ARDILA Formacion
CC 37900349 LILIA INES GARNICA Formacion
CC 37530694 FLORINDA ROMERO DELGADO Formacion
CC 37895866 GLADYS SILVA GARCIA Formacion
CC 63542734 MARTHA CECILIA REYES VANEGAS Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGUN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.68 Powered by SENA -*- © SENA 2018 -*- Bogotá - Colombia- *-a179;
luz
Resaltar todo
Coincidencia de mayúsculas/minúsculas
Coincidir diacríticos
Palabras completas
1 de 1 acierto

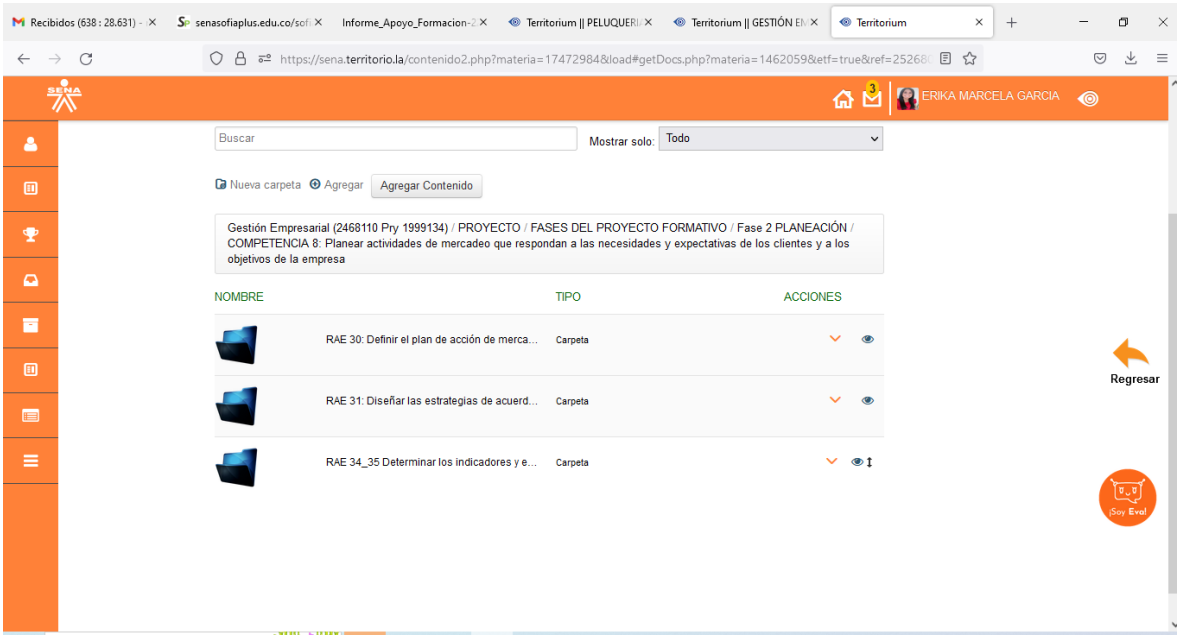


Plataforma Territorium y diseño curricular

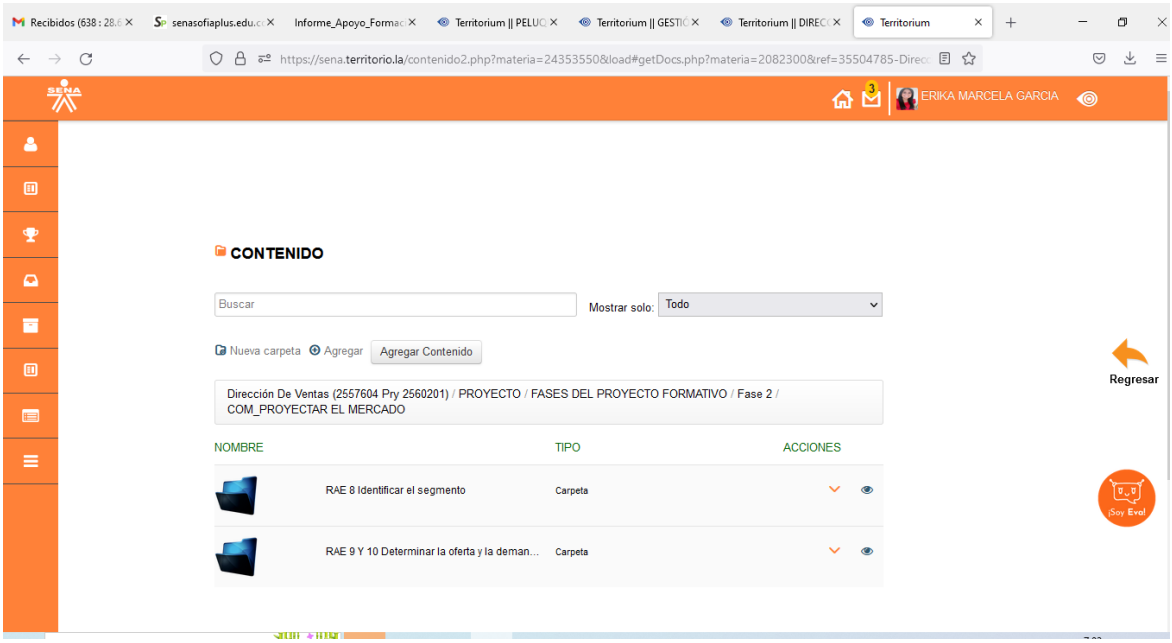
2504462



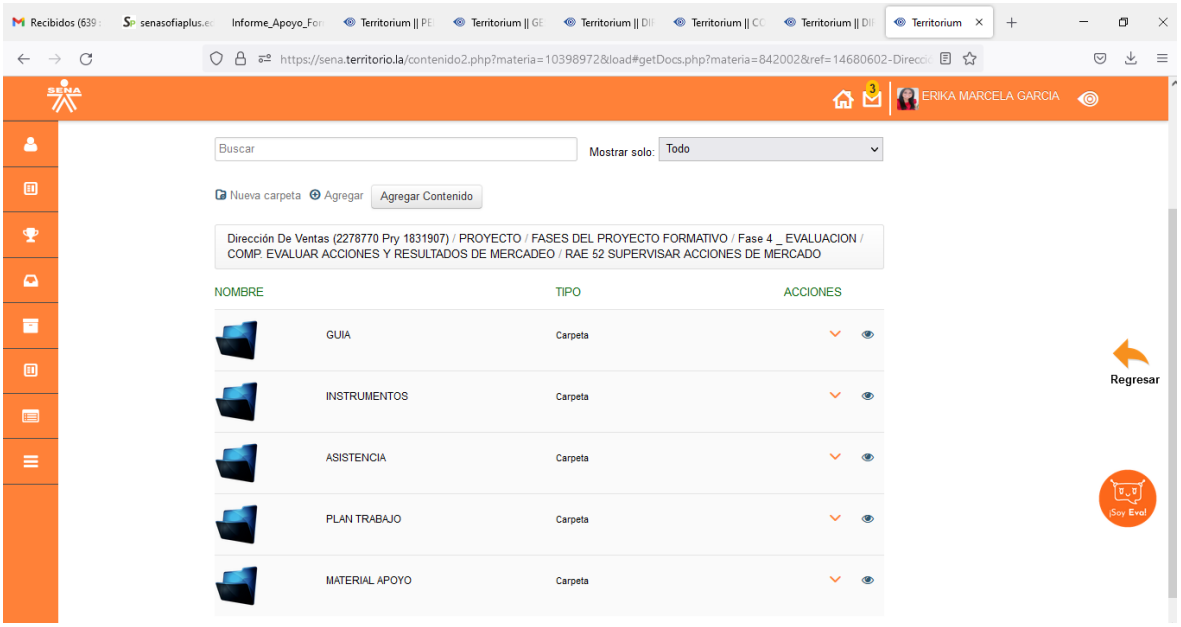
2468110



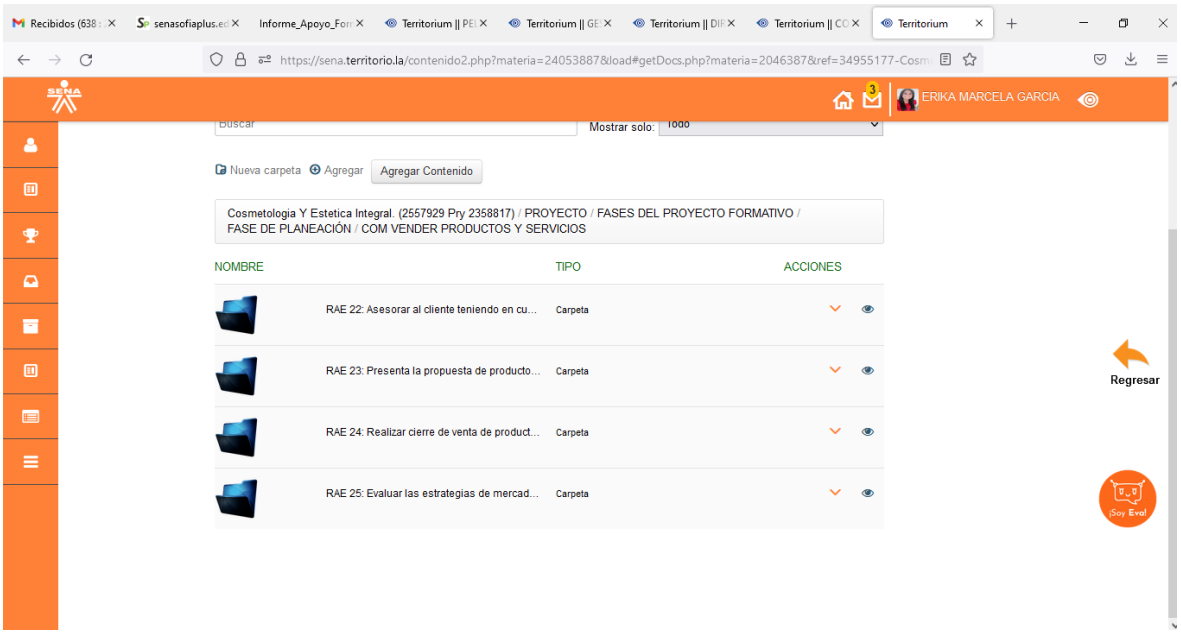
2557604



2278770



2557929



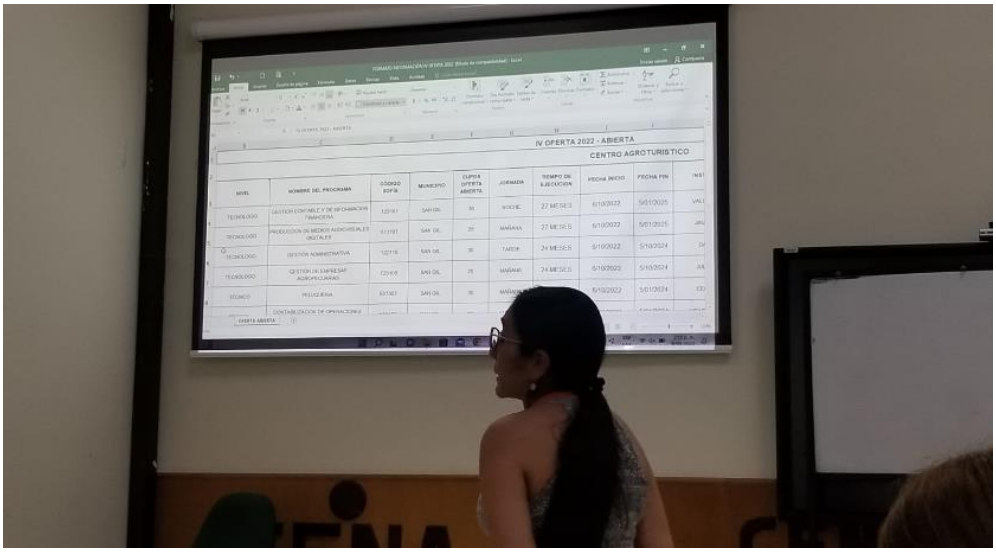
2636954

Link drive

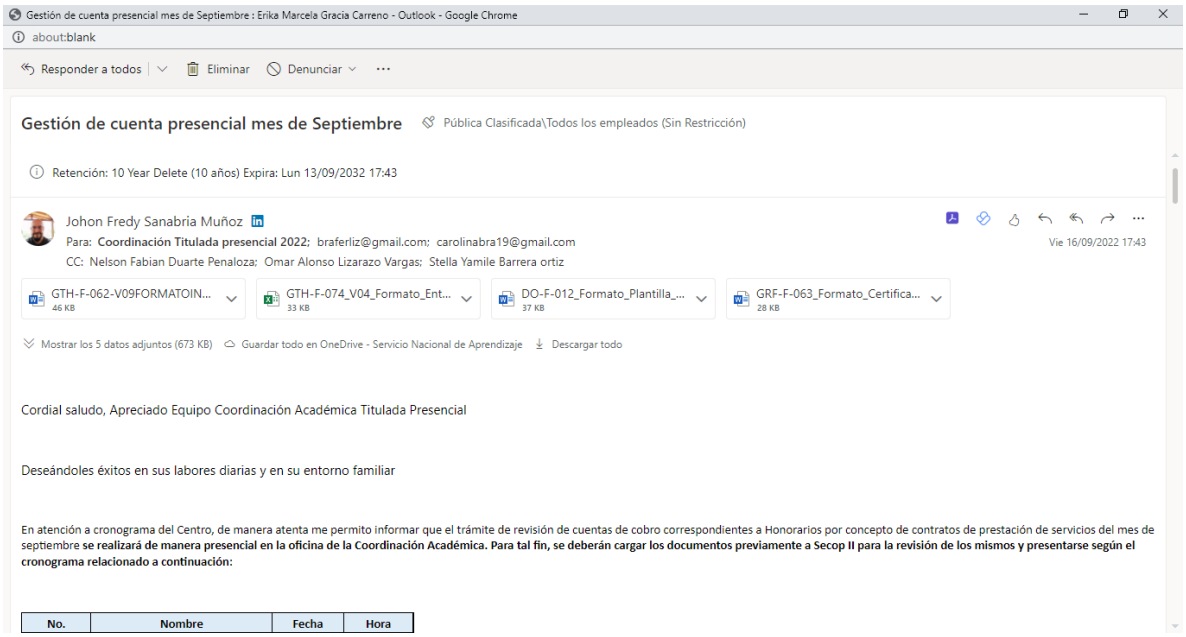
https://drive.google.com/drive/folders/1gnWRKyL-QIn5QfFnZtP2DiG4H810AH_J

Reunión 8 septiembre reunión desarrollo de la IV oferta proyecto y alistamiento .





Revisión presencial Cuenta de cobro de septiembre



Gestión de cuenta presencial mes de Septiembre : Erika Marcela Gracia Carreno - Outlook - Google Chrome

about:blank

Responder a todos | Eliminar | Denunciar | ...

Gestión de cuenta presencial mes de Septiembre Pública Clasificada\Todos los empleados (Sin Restricción)

Retención: 10 Year Delete (10 años) Expira: Lun 13/09/2032 17:43

Johon Fredy Sanabria Muñoz

Para: **Coordinación Titulada presencial 2022;** braferliz@gmail.com; carolinabra19@gmail.com

CC: Nelson Fabian Duarte Penaloza; Omar Alonso Lizarazo Vargas; Stella Yamile Barrera ortiz

Vie 16/09/2022 17:43

GTH-F-062-V09FORMATOIN... 46 KB | GTH-F-074_V04_Formato_Ent... 33 KB | DO-F-012_Formato_Plantilla_... 37 KB | GRF-F-063_Formato_Certifica... 28 KB

Mostrar los 5 datos adjuntos (673 KB) Guardar todo en OneDrive - Servicio Nacional de Aprendizaje Descargar todo

Cordial saludo, Apreciado Equipo Coordinación Académica Titulada Presencial

Deseándoles éxitos en sus labores diarias y en su entorno familiar

En atención a cronograma del Centro, de manera atenta me permito informar que el trámite de revisión de cuentas de cobro correspondientes a Honorarios por concepto de contratos de prestación de servicios del mes de septiembre **se realizará de manera presencial en la oficina de la Coordinación Académica. Para tal fin, se deberán cargar los documentos previamente a Secop II para la revisión de los mismos y presentarse según el cronograma relacionado a continuación:**

No.	Nombre	Fecha	Hora

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ERIKA MARCELA GARCIA CARREÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/09/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2504462 - PELUQUERIA.

• 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:	Aplicar tratamiento capilar según técnicas de higiene y cosmética
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Cortar cabello según líneas de diseño y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Elaborar peinados según protocolos de estética capilar

• 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:	IMPLEMENTAR MEDIDAS DE ASEPSIA SEGÚN MANUAL DE BIOSEGURIDAD Y NORMATIVA DE SALUD
• 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:	Modificar color del cabello de acuerdo con técnicas de cosmética capilar
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Modificar textura del cabello de acuerdo con técnicas de cosmética capilar y procedimiento técnico
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. PRESENTAR PRODUCTOS COSMÉTICOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y POLÍTICAS COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORIENTAR A UN USUARIO EN EL CAMBIO DE IMAGEN PERSONAL DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE ESTILISMO CAPILAR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2557929 - COSMETOLOGIA Y ESTETICA INTEGRAL.

• 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:	DEPILAR EL VELLO CON BASE EN MÉTODOS NO INVASIVOS
• 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:	MANTENER LA ZONA DE TRABAJO Y EL EQUIPAMIENTO EN CONDICIONES BIOSEGURAS SEGÚN LA NORMATIVA LEGAL VIGENTE EN CENTROS DE BELLEZA Y ESTÉTICA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar personas según normativa de salud
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRESTAR SERVICIOS SPA SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR TRATAMIENTOS CORPORALES DE NATURALEZA NO CRUENTA, NO INVASIVA CON BASE EN UNA VALORACIÓN Y PROTOCOLO ESTÉTICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR TRATAMIENTOS FACIALES DE NATURALEZA NO CRUENTA, NO INVASIVA CON BASE EN UNA VALORACIÓN Y PROTOCOLO ESTÉTICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Realizar tratamientos cosmetológicos y estéticos a usuarios con procedimientos de cirugía y/o medicina estética según prescripción del médico y normativa legal
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resaltar la armonia del rostro con base en estilos de maquillaje social
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2. PRESENTA LA PROPUESTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

3. REALIZAR CIERRE DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL SEGÚN POLÍTICAS COMERCIALES Y NORMATIVA LEGAL VIGENTE.

4. EVALUAR LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO DESARROLLADAS PARA LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 29.90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2636954 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2557604 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 MERCADOLÓGICOS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR 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:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 30.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2278770 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

SUPERVISAR ACCIONES DE MERCADEO CONTRASTANDO SU APLICACIÓN CON LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA, LOS RECURSOS ASIGNADOS Y EL TARGET DEFINIDO PARA CADA ACCIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 MERCADOLÓGICOS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR 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:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2468110 - GESTIÓN EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD TÉCNICA LEGAL VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS INVENTARIOS SEGÚN INDICADORES DE ROTACIÓN Y MÉTODOS DE MANEJO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO DEL AMBIENTE ORGANIZACIONAL DE ACUERDO CON LA FUNCIÓN DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR EVENTOS QUE PROMUEVAN LAS RELACIONES EMPRESARIALES, TENIENDO EN CUENTA EL OBJETO SOCIAL 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 MERCADOLÓGICOS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
• 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:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN Y COBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12.00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	171.90

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
19/09/2022	23/09/2022	DESARROLLO CURRICULAR	24.00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	24.00

INSTRUCTOR: ERIKA MARCELA GARCIA CARREÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO