EVIDENCIAS INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

EVIDENCIAS

Nombre Contratista: Jessika Tatiana Sanchez Cardona
No de contrato: CO1.PCCNTR.4015025
Periodo: OCTUBRE
Supervisor del Contrato: Clara Ximena Bolaños Betancourt

A continuación, se evidencias las actividades desarrolladas durante el mes de OCTUBRE del 2022

Obligación 1: Impartir formación a aprendices en el programa de formación presencial y con el apoyo de las plataformas dispuestas por la entidad según el procedimiento de ejecución de la formación.

Fecha:22 de Septiembre de 2022
Ficha: 2562169
Programa de formación: Tecnología Gestión Empresarial
Fase: Análisis
Actividad de proyecto: Identificar las características del entorno general y especifico de las empresas, proyectos productivos o ideas de negocios objeto de intervención al igual que su modelo de negocio.
Competencia:
Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Resultado o resultados de aprendizaje:

- Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial
- Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

Actividad de aprendizaje:

- Cognitivo: Identificar con claridad los fundamentos de la oferta y la demanda e interpretar los datos del comportamiento según los conceptos teóricos desarrollados en la formación.
- Procedimental: Diseñar y documentar las estrategias de precios al igual que determina el potencial del mercado para la idea de negocio, unidad productiva o empresa objeto de intervención según la metodología del marketing mix.
- Valorativa Actitudinal: Sustentar a partir de los hallazgos realizados la viabilidad del segmento según criterios de ética profesional.

.**Nombre del ambiente de aprendizaje** : B2

Descripción de la sesión: Se realizo una jornada de capacitación sobre atención al cliente y los diferentes tipos de clientes que se pueden presentar, antes de finalizar la jornada se realizo un sociodrama, donde contamos con la participación de todos los aprendices, de acuerdo con el tipo de cliente indicado.

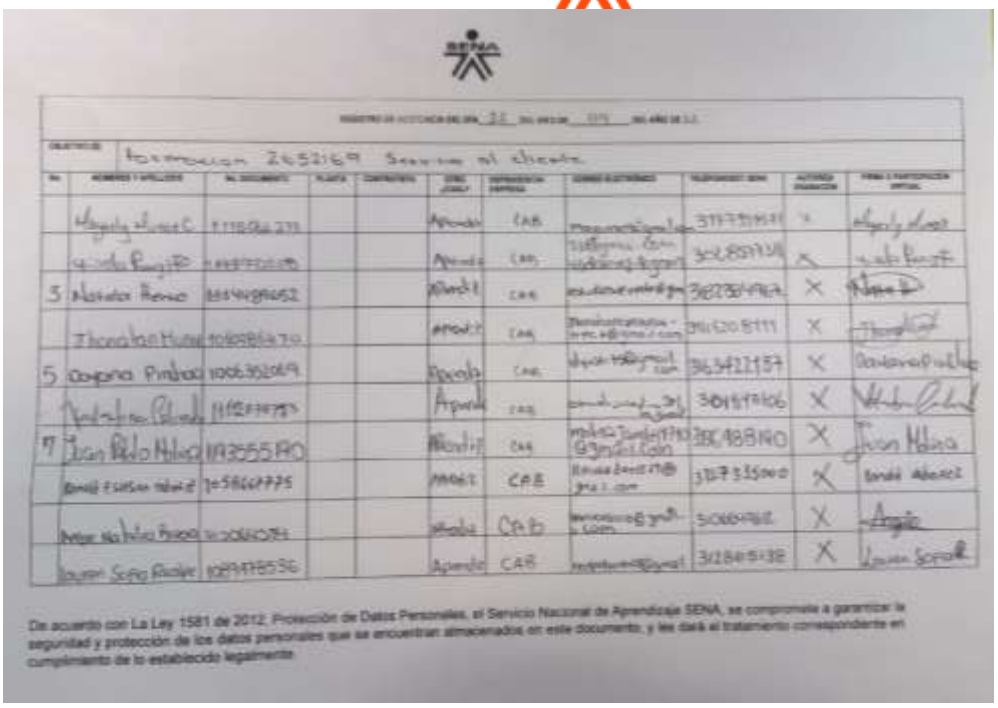
Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Fotos o Pantallazos de la sesión:

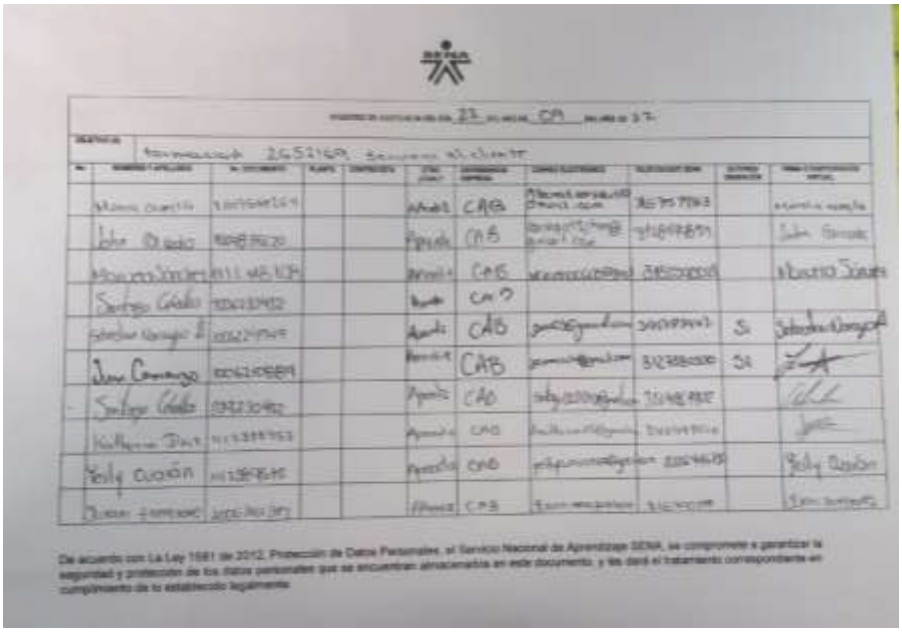


Fotos o pantallazos del seguimiento a la asistencia:



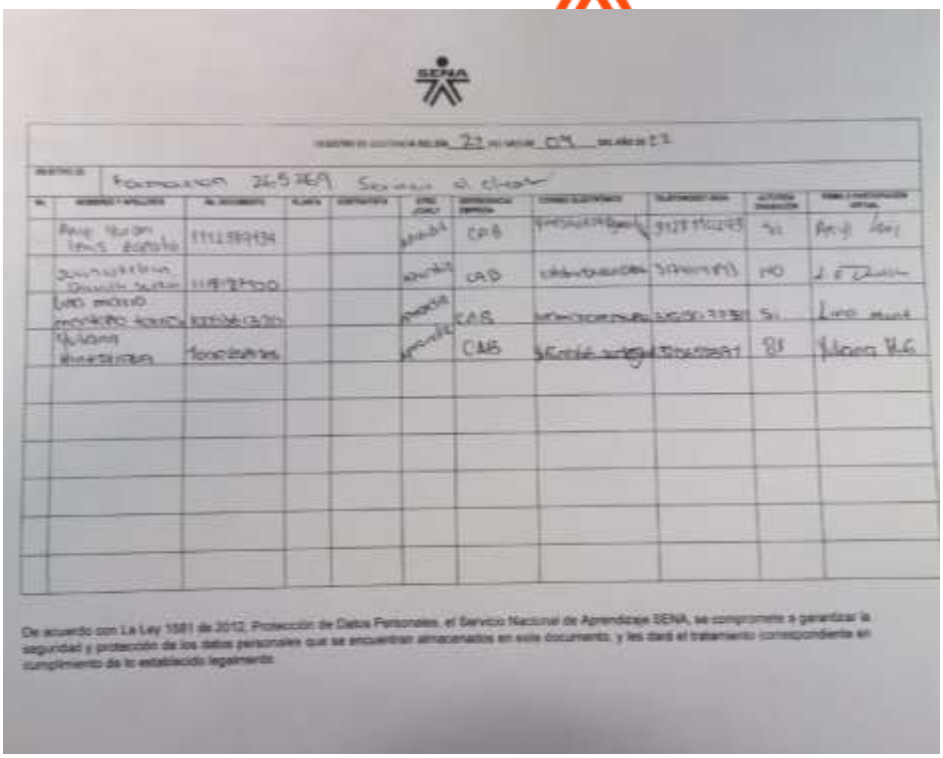


De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co



Fecha:27 de Septiembre de 2022
Ficha: 2562169
Programa de formación: Tecnología Gestión Empresarial
Fase: Análisis
Actividad de proyecto: Identificar las características del entorno general y especifico de las empresas, proyectos productivos o ideas de negocios objeto de intervención al igual que su modelo de negocio.
Competencia:
Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Resultado o resultados de aprendizaje:

- Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial
- Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

Actividad de aprendizaje:

- Cognitivo: Identificar con claridad los fundamentos de la oferta y la demanda e interpretar los datos del comportamiento según los conceptos teóricos desarrollados en la formación.
- Procedimental: Diseñar y documentar las estrategias de precios al igual que determina el potencial del mercado para la idea de negocio, unidad productiva o empresa objeto de intervención según la metodología del marketing mix.
- Valorativa Actitudinal: Sustentar a partir de los hallazgos realizados la viabilidad del segmento según criterios de ética profesional.

.**Nombre del ambiente de aprendizaje** : B2

Descripción de la sesión: Se realizo una jornada de capacitación sobre análisis de la demanda, para que sirve, contexto, se explica como se realizar un análisis de demanda de manera objetiva, puntos clave para analizar la demanda, se dejan recomendaciones para la próxima clase, donde se indica que se desarrollaran los objetivos de objeto y demanda

Fotos o Pantallazos de la sesión:





Fotos o pantallazos del seguimiento a la asistencia:



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Fecha:29 de Octubre de 2022
Ficha: 2562169
Programa de formación: Tecnología Gestión Empresarial
Fase: Análisis
Actividad de proyecto: Identificar las características del entorno general y especifico de las empresas, proyectos productivos o ideas de negocios objeto de intervención al igual que su modelo de negocio.
Competencia:
Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Resultado o resultados de aprendizaje:

- Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial
- Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

Actividad de aprendizaje:

- Cognitivo: Identificar con claridad los fundamentos de la oferta y la demanda e interpretar los datos del comportamiento según los conceptos teóricos desarrollados en la formación.
- Procedimental: Diseñar y documentar las estrategias de precios al igual que determina el potencial del mercado para la idea de negocio, unidad productiva o empresa objeto de intervención según la metodología del marketing mix.
- Valorativa Actitudinal: Sustentar a partir de los hallazgos realizados la viabilidad del segmento según criterios de ética profesional.

.**Nombre del ambiente de aprendizaje** : B2

Descripción de la sesión: Se realizo una jornada de capacitación sobre análisis de la oferta, para que sirve, contexto, se explica como se realizar un análisis de oferta de manera objetiva, puntos clave para analizar la oferta, se desarrollaran los objetivos de oferta y demanda

Fotos o Pantallazos de la sesión:



Fotos o pantallazos del seguimiento a la asistencia:

Tipo de Documento	No. De Documento	Nombre Aprendiz	27/09/20	29/09/20
CC	1007555264	MARIA CAMILA ENRIQUEZ ALBORNOZ	x	no
CC	1007836620	JOHN ALEXANDER CAICEDO VERGARA	x	x
TI	1112878793	VALENTINA COLORADO COSSIO	x	x
TI	1112388953	KATHERIN GISSETH DIAZ RAMIREZ	x	x
CC	1006352069	DAYANA MARCELA PINCHAO YUSTI	x	x
CC	1193127950	JUAN ESTEBAN DAVILA GARZON	x	x
TI	1060986470	JHONATAN FELIPE MUÑOZ LOPEZ	x	x
CC	1006229949	JOHAN SEBASTIAN NARANJO ACUÑA	x	x
CC	1006210889	JUAN MANUEL CAMARGO DARAVIÑA	x	x
CC	1006361320	LINA MARIA MONTAÑO TORRES	x	x
CC	1112148108	MANUELA SANCHEZ CARDONA	x	x
TI	1112389033	KAROL LISETH MARIN GARZON	no	no
CC	1115062213	MAYERLY DAYANNA MUÑOZ CORTES	x	x
CC	1193555190	JUAN PABLO MOLINA GIL	x	x
CC	1114489652	NATALIA HENAO CASTRILLON	x	x
TI	1089478536	LAUREN SOFIA REALPE URCUQUI	x	excusa
TI	1058667775	RONALD ESTEBAN ORDOÑEZ CIFUENTES	x	x
TI	1115064584	ANGIE NATALIA RIVERA RODRIGUEZ	x	x
CC	1006230452	SANTIAGO CEBALLOS CRUZ	x	x
TI	1112389670	YEILY MARCELA CUARAN HERNANDEZ	x	x
TI	1112389434	ANYI YURANI LENIS ZAPATA	x	x
CC	1143993558	YISELA RENGIFO GOMEZ	x	x
CC	1006258165	YULIANA HINESTROZA GRUESO	x	x
CC	1006361342	YURANI ZAMBRANO ANGULO	x	x

Obligación 5: Evidencias del portafolio del instructor:
FICHA 2562169

Obligación 2: Evidencias desarrollo curricular
https://drive.google.com/drive/folders/1JUJBt_4ebd1_EPxsEc3esvP6i-U4rUbH?usp=sharing