PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartadó, 30 octubre 2022

Señor (a)
BILLY JOE MONTOYA GONZÁLEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.3364423 DE 2022**
Coordinador Administrativo
Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico
Apartadó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes de octubre 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. 60360322 expedido por miplanilla, correspondiente al mes de septiembre 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

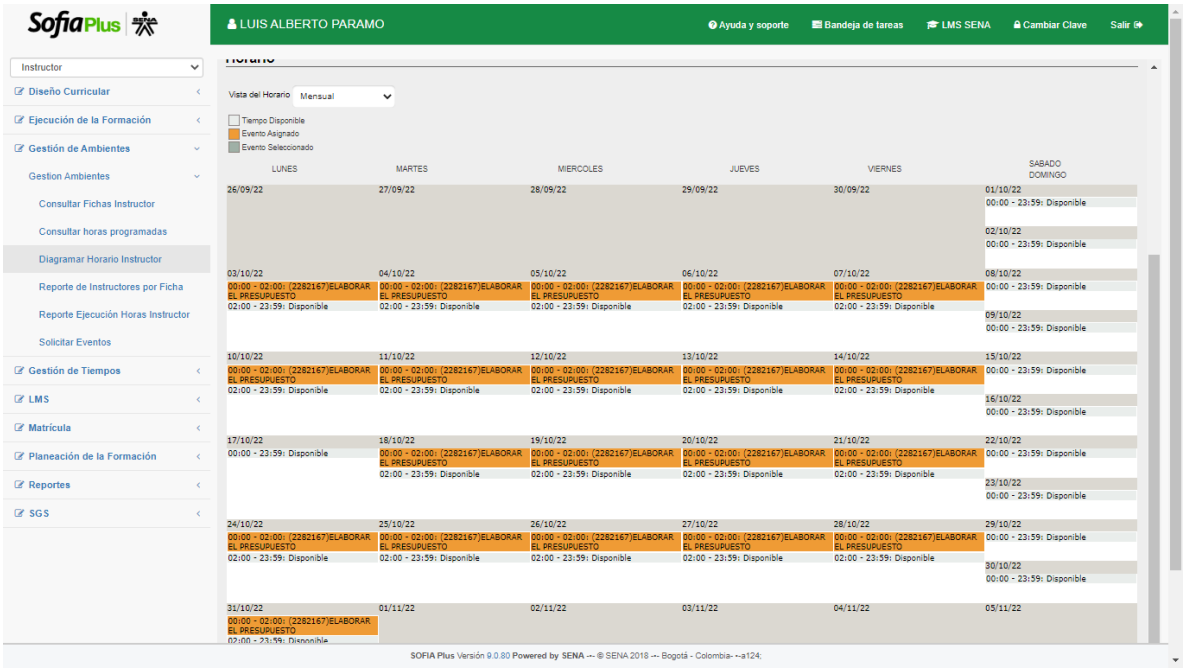
Cordialmente,

_____

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

Recibí a satisfacción:

BILLY JOE MONTOYA RIVAS
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.3364423 DE 2022
Coordinador Académico


SofiaPlus
LUIS ALBERTO PARAMO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestion Ambientes
Consultar Fichas Instructor
Consultar horas programadas
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Vista del Horario
Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES
MARTES
MIERCOLES
JUEVES
VIERNES
SABADO
DOMINGO
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a124:

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUIS ALBERTO PARAMO RENZA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/10/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

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.

• 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADAS CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	40,00

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

SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA INTEGRADO DE GESTION** **Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a Distancia** Cronograma	Versión: 01 Código: GFPI-F-001

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

CRONOGRAMA DE FASE EVALUACIÓN
Nombre de programa: TECNÓLOGO NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
Nombre del Proyecto: NEGOCIACIÓN DE PRODUCTOS COLOMBIANOS BASADOS EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	INICIO	FIN	Instructores que Participan en la orientación del Resultado de Aprendizaje
Actividad de proyecto 14 Realizar la valoración final de la negociación de acuerdo a los procesos planeados	Actividad de aprendizaje 14 Evaluar los resultados de gestión basados en las diferentes áreas de procesos involucradas en la negociación internacional	RAP 12: Evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos de gestión, según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos	• Evidencia: Seguimiento a la gestión del talento humano.	27/09/2022	16/10/2022	Wilmar Jaramillo Instructor humanista

		establecidos a nivel interno y externo.				
		RAP 9: Analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales, teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas.	• Evidencia: Propuesta "Análisis de la evaluación de desempeño".	27/09/2022	16/10/2022	Wilmar Jaramillo Instructor humanista
		RAP 53: Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.	• Evidencia 6: Matriz "Servicios bancarios".	27/09/2022	16/10/2022	Luis Páramo Instructor técnico

		RAP 50: Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.	• Evidencia 10: Estudio de caso "Riesgo de rechazo a exportaciones".	7/09/2022	16/09/2022	Luis Páramo Instructor técnico
		RAP 51: Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas fijadas por la organización.	• Evidencia 4: Ejercicio práctico "Declaración de cambio".	16/09/2022	27/09/2022	Luis Páramo Instructor técnico

		RAP 28: Analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización.	• Evidencia : Informe “Resultados financieros”.	16/09/2022	27/09/2022	Luis Páramo Instructor técnico
		RAP 27: Evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.	• Evidencia: Cuadro de comportamiento “Evaluación del canal”.	16/09/2022	28/09/2022	Luis Páramo Instructor técnico
		RAP 73: Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	• Evidencia: Audio “Evaluating product and service”.	7/10/2022	16/10/2022	Gabriel Toro Instructor Inglés
		RAP 78: Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.		7/10/2022	16/10/2022	

DESARROLLO PUBLICITARIO. (2547471)

CRONOGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA VIRTUAL

PROGRAMA: TECNOLOGÍA DESARROLLO PUBLICITARIO

FASE II: PLANEACIÓN
10-ago-22 / 28-abr-23
142 días
1136 horas

Guía	N°	Actividad de Aprendizaje	Responsable	Fecha de apertura Actividad	Fecha de cierre Actividad	Programación Videoconferencias	Materiales Formativos	Resultados Aprendizaje	Actividad Aprendizaje
2	**1**	Evidencia de conocimiento: **Foro sobre la aplicación estratégica del marco creativo**. GA2-260101053-AA1-EV01.	Instructor Vocero	10/08/2022	19/08/2022	10/08/2022 al 19/08/2022	1. La identidad corporativa. 2. Manejo de software de diseño vectorial. 3. Manual de identidad corporativa.	260101053-01 - Estructurar el manual la identidad corporativa según especificaciones de la organización.	Actividad de aprendizaje GA2-260101053-AA1: **Diseñar el manual de identidad corporativa con base en las características de la empresa y el mercado**.
	2	Evidencia de conocimiento: **Infografía del posicionamiento de marca de una Mipyme.** GA2-260101053-AA1-EV02.	Instructor Vocero						
	3	Evidencia de producto: **Manual de identidad corporativa.** GA2-260101053-AA1-EV03.	Instructor Vocero						
	4	Evidencia de conocimiento: **Cuestionario comprensión lectora y gramatical del nivel.** GA2-240202501-AA1-EV01.	Instructor Inglés	22/08/2022	2/09/2022	22/08/2022 al 2/09/2022	1. English Level 1 MCER A1.1	240202501-01 - Comprender información sobre situaciones cotidianas y laborales actuales y futuras a través	Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA1: **Identificar situaciones cotidianas y futuras a través de una interacción social oral y escrita.**
	5	Evidencia de desempeño: **Video presentación de un personaje.** GA2-240202501-AA1-EV02.	Instructor Inglés						

	6	Evidencia de producto: **Elaboración de un folleto de las características del programa de formación.** GA2-240202501-AA1-EV03.	Instructor Inglés					de interacciones sociales de forma oral y escrita.	
	7	Evidencia de desempeño: **Plan de campaña publicitaria.** GA2-260101052-AA1-EV01.	Instructor Vocero	5/09/2022	14/09/2022	5/09/2022 al 23/09/2022	1. ¿Qué es una campaña publicitaria?	260101052-01 - Planificar campaña publicitaria con base en requerimientos de la organización.	Actividad de aprendizaje GA2-260101052-AA1: **Desarrollar el plan de campaña de posicionamiento, teniendo en cuenta el manual de identidad corporativa.**
	8	Evidencia de conocimiento: **DOFA Personal. Identificar habilidades personales como emprendedor.** GA2-240201529-AA1-EV01.	Instructor Vocero				1. Habilidades emprendedoras. 2. Conceptos básicos de emprendimiento. 3. Formalización empresarial. 4. Ecosistema de emprendimiento. 5. Entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia.		Actividad de aprendizaje GA2-240201529-AA1: **Reconocer capacidades personales para convertirse en emprendedor, como parte de su proyecto de vida en términos de desarrollo humano y económico.**
	9	Evidencia de desempeño: **Modelo CANVAS del emprendimiento.** GA2-240201529-AA2-EV01.	Instructor Vocero	14/09/2022	23/09/2022		1. Análisis de oportunidades para emprender. 2. Análisis PESTEL. 3. Plan de negocios. 4. Elementos organizacionales de la empresa. 5. Elementos estratégicos de la empresa.		Actividad de aprendizaje GA2-240201529-AA2: **Definir el modelo de negocio a desarrollar en el emprendimiento, según las oportunidades de mercado.**

							6. Elementos del marketing,		
	10	Evidencia de producto: **Modelo financiero.** GA2-240201529-AA3-EV01.	Instructor Vocero				1. Presupuesto de costos. 2. Estados financieros. 3. Indicadores financieros.	240201529-04 - Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.	Actividad de aprendizaje GA2-240201529-AA3: **Establecer el modelo financiero y proyectar la viabilidad del emprendimiento.**