PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, noviembre de 2022

Señor (a)
YILSE ALEIDA RUIZ CARRILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **3354744**
Coordinador academico
Dependencia formacion complementaria-Poblacion Desplazada
En el programa de Emprendimiento
Quibdó-Chocó

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

Referencia: No (**3354744**) del año (2022)

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. **35601300** de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en (Formacion complementaria-Población Desplazada en el Programa de EMPRENDIMIENTO), 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 cada uno de los contratos la suma de VEINTISIETE MILLONES CIENTOS NOVENTA Y DOS MIL PESOS (27.192.000) M/CTE esta suma será pagada por el Sena al contratista de la siguiente manera a) un primer pago correspondiente al mes de febrero por valor de TRES MILLONES CINCUENTA Y NUEVE MIL CIEN PESOS ($3.059.100) b) nueve (9) pagos iguales correspondiente a los meses de marzo a noviembre del 2022 por valor de TRES MILLONES TRESCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL PESOS ($3.399.000) MCTE cte) (1) un último pago correspondiente a 17 días del mes de diciembre de 2022, por un valor de UN MILLON VOVECIENTOS VEINTI SEIS MIL CIEN PESOS ($1.926.100) MTE.

Plazo: Sera hasta el 17 de diciembre de 2022.

OBJETO: *(Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)*
PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE VEINTITRÉS (23) INSTRUCTORES PARA ATENDER LOS PROCESOS DE FORMACIÓN EN EL NIVEL COMPLEMENTARIA PARA LA POBLACIÓN VICTIMA EN EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD DE LA REGIONAL CHOCÓ DURANTE LA VIGENCIA 2022

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1			
1	Establecer estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluacion según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Las estrategias de enseñanza aprendizaje utilizada en el presente periodo, entre ellas estan, formacion presencial, Realizar Talleres Teórico – Prácticos" relacionados con la temática a tratar continuación del curso COMPORTAMIENTO EMPRENEDOR- visión Emprendedora- dimensión emprenedora- toma de decisión – creatividad- Negociacion. Y MERCADEO Y VENTA- temas, mercado-merecadeo- etapas del mercadeo- clases de competencia- oferta demanda- etc. mediante el desarrollo de estas temáticas y con las actividades desarrolladas podre evaluar a los aprendices sobre los conocimientos adquiridos en dichos cursos.	Actividad para trabajar en clase temas de consulta relacionados con el curso mercadeo y venta y comportamiento Emprendedor
2	Orientar los procesos de enseñanza- aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes	En reunión de concertación con los aspirantes al curso mercadeo y venta – continuación y fanalizacion del curso comportamiento emprendedor en Quibdó Fundacion casa Hogar para población con discapaciodad. La formacion se han orientado de acuerdo a necesidades de los participantes y el proceso de formación adecuado para ellos..	Formato de concertación y lista de asistencia.
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje – evaluacionde conformidad con los modulos de formación y el calendario institucionaly el manual de procedimientos para la	Las actividades realizadas durante el periodo objeto de pago fueron: - continuación del curso comportamiento Emprendedor con la población en condición de discapacidad en la ciudad	Formato de caracterización

	ejecución de acciones de formación profesional.	de quibdó -Desarroolo de la formación en el curso mercadeo y venta en el municipio de rio quito. -Verificación de aspirantes en el aplicativo vivanto para determinar la población victima. -Verificacion y Registro de los aprendices en Sofía Plus. -Elaboración de las fichas de caracterizacion. -Orientación a los aprendices sobre la importancia del curso a dictar. -Se asociaron las fichas en la Plataforma sofia plus. -Evaluacion de fichas finalizadas en el mes de noviembre.	Fichas asociadas y calificadas en Sofia plus. Evidencias fotograficas Todo soportado en el drive. Evidencias de formación mes de noviembre
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad de enseñaza-aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido.	Se esta llevando el Reporte de las actividades de formacion en la plataforma DRIVE	formato de caracterización, , registro fotográfico. Guia de aprendizaje. Reporte de fichas en sofia plus.
5	Reportar información academica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.	Envío y Reporte de documenntacion de aprendices que participaran en el proceso de formación para inscripción y matricula al programa de formación.	Envio de documentación de aprendices para programación y matricula de los cursos comportamiento emprendedor y mercadeo y venta.
6	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, asi como el proceso de inducción aprendices.	No aplica para este periodo (con disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento
7	Evaluar la formacin de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manualde evaluación vigente.	Se asociaron a los aprendices y se calificaran las competencias y los resultados de aprendizajes de las ficha 2655347-2661584 terminada y calificda - **en formacion** la ficha 2649547, en la plataforma sofia plus.	Fichas asociadas y calificadas en sofia plus
8	Atender oportunamente los		

	requerimientos del supervisor de contrato y presentar mensualmente los informes de ejecucion del contrato.	Presentación de informe de actividades desarrolladas en el mes de ocubre	Informe mensual mes de noviembre
9	Apoyar técnicamenteen las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios por el conocimiento profesional contratado previa designación del director regional.	No aplica para este periodo (con disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento
10	Reportar 160 horas mes de labores en la formación titulada y/o complementaria.	Reportar 8 horas diarias conforme a las obligaciones contractuales el cual se verán reflejadas una vez estén creadas las fichas en Sofia Plus	Reporte de tiempo en la plataforma sofia plus. Verificar fichas en la plataforma Sofía Plus
11	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia Orientarformación presencial de acuerdocon procedimiento técnico y normativo según las normas que aplican la función instructor.	Me encuentro certificado en la norma de competencia “Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo”	Ver en certficados.sena.edu.co
12	Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	No aplico para este periodo (con disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento

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. de planilla 4468768314 , expedida por SOI correspondiente al mes de octubre de 2022. (Decreto Ley 2106 de 2019 – según " *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__x__NO___ 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,

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ
Contratista
C.C. No. 35.601.300 de Quibdo

Recibí a satisfacción:

Firma

YILSE ALEIDA RUIZ CARRILLO
Supervisor(a) Contrato 3354744 de 2022

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MERCADEO Y VENTAS**
- Código del Programa de Formación: 63210007
- COMPETENCIA**:**
  1**: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.**
- RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:
  1: Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos oservicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios yusos de un producto o servicio específico, según protocolo

- **COMPETEMCIA:**
  1: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.
- **RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR**
  1: Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión ycobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyode software especializado de acuerdo con tipos de producto y poblaciónestablecidos en el plan de segmentación.
  2: Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisisde los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo,según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación demétodos de fijación precios.
  3: Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyode software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, paraidentificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresasegún política empresarial.
- **COMPETENCIA:**
  1: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.
- RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:
  1: Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos.
  2: Formular política de surtido con base a criterios de la empresa.
  3: Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado.
  4: Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo.

4: Duración de la Guía 80 horas.

Actividad Nro 1 Presentacion del curso Duracion: 2 hora	Plataforma virtual - Aula
Esta actividad tiene como finalidad darle la bienvenida a los aprendices, socializar y conocer que es el sena y el curso que vamos a desarrollar, a demás se hara la presentación pormedio de una dinámica de cada uno de los miembros del urso con el fin de romper el hielo.	

Actividad Nro 2 de reflexión inicial Duración de 5 hora	Aula
Esta actividad de autodiagnostico los aprendices en participación dinámica en la plataforma y/o en mesa redonda en salón, darán conceptos respecto a interrogantes relacionadas con la temática del curso, el propósito de esta actividad es identificar los conocimientos previos que tienen los aprendices con respecto a la temática del curso de mercadeo y ventas.	

Actividad 3: contextualización de los conocimientos Duración de20 hora Ambiente: Aula y visita a negocio.
En esta etapa se desarrollara la temática del curso a través de esxplicacion por parte del intructor tutor a través de la plataforma Google meet, y/o en el aula, se proyectara un video con el fin de facilitar mas la apropiación del conocimiento por parte de los aprendices. Por gurpo se harán observación al comercio con el fin de identificar el proceso del mercadeo en el entorno. Socializacion de la actividad de campo.

Actividad 4: Apropiacion de los conocimientos Duración de 25 hora Ambiente: Aula y/o plataforma virtual
En esta actividad se conformaran equipos de trabajo para que los alumnos consulten a través de fuentes escritas o internet temática del curso y en mesa redonda se hara un conversatorio donde cada grupo explicara sobre su tema de consulta dándole participación a los demás miembros del curso argumentar sobre dicho tema. Esta actividad tiene calificación.

Actividad 5: Taller sobre canales de distribusion Duración de 4 hora Ambiente: Aula.
En esta actividad se le entregara a cada aprendiz un hoja de papel con imágenes de diferentes productos y servicios en el mercado, el objetivo de esta actividad es que los aprendices identifiquen cual es el canal de distribusion mas adecuado para comercializar dichos productos. Socializacion de la actividad y se aclararan dudas presentadas.

Actividad 6: de evaluacion Duración de 4 hora Ambiente: Aula.
En esta etapa se evaluaran a los aprendices con el objetivo evidenciar los conocimientos adquiridos durante el curso. - Evaluar de forma escrita a través de un cuestionario conceptos sobre el mercadeo.

- A través de la lista de chequeo evidenciar si los alumnos aplican correctamente los canales de distribusion
- En una hoja de papel en pareja los aprendices le aplicaran el análisis DOFA a una empresa x
- Entrega de cada actividad planteada en físico las cuales tendrán su respectiva calificación.

Socializacion de la actividad de compo.

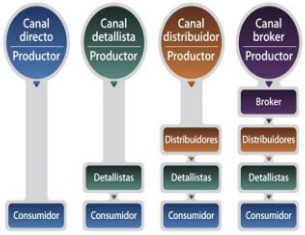
ACTIVIDADES APOYO A L FORMACION 20 HORAS

2. PRESENTACION : Actividad 1

Estimados aprendices *SENA*, reciban un cordial saludo de *bienvenida*, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en **MERCADEO Y VENTAS**. Nos espera un cuantioso trabajo en la cual, el aprendizaje colaborativo, el crecimiento del grupo mediante la educación y con el acompañamiento brindado por la instructora, se podrán lograr el objetivo principal que es esencialmente formar personas integrales con valores y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la vida laboral y el sociedad en su conjunto.

- Esta guía de aprendizaje le dará las herramientas y elementos necesarios para que tú como aprendiz del curso de MERCADEO Y VENTAS adquieran las competencias suficientes para conocer el mercado sus componentes realizar una venta exitosa, exibir de manera adecuada los productos según lineamientes de la empresa, para con ello poder estructurar de forma mas clara tu idea de negocio o mejorar tus ventas si ya estas en la actividad comercial.







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: 2

En la Fase de la Planeación, se determinan todas las pruebas necesarias a desarrollar con el objetivo de evidenciar el logro de los resultados esperados.

Se desarrollaran actividades de autodiagnostico por parte de los aprendices, con el fin de identificar conocimientos previos con relación a la temática del curso.

- Reflexione sobre las siguientes preguntas

1 ¿ mercadeo?

2 ¿ Mercado? ¿caracteristicas del mercado?
3 ¿competencia?
4 ¿segmento del mercado de empresas y de la poblacion?
5 ¿oferta? ¿Demanda?
6 ¿Definicion de producto o servico? (clasificación (según durabilidad y tangibilidad).

Esta actividad tiene como finalidad encaminar y motivar a los aprendices en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: actividad 3

se requiere la disposición y honestidad de de los aprendices con el fin de identificar sus conocimientos

MERCADEO:

Es el conjunto de actividades destinadas a acercar los clientes al producto, permitiéndoles satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas como consumidores.

Hoy en día ante una diversidad de productos y servicios, la competencia y los medios de comunicación, los consumidores perciben de una manera más práctica y sencilla las características que poseen los productos o servicios que necesitan o desean adquirir.

Actualmente la investigación de mercados ha cobrado fuerza debido a los avances tecnológicos y la importancia que tiene la opinión del cliente para las empresas, ya que de acuerdo a esta investigación pueden tomar las mejores decisiones.

Con la investigación de mercados podemos determinar el tipo de estrategias que vamos a utilizar y así tomar decisiones más acertadas sobre como posicionarnos en un mercado, la sensibilidad de los precios acorde con el tipo de mercado que prefiere nuestro producto, su lugar predilecto para comprar y estar al tanto de los precios y beneficios que tienen las marcas de la competencia en comparación con la nuestra.

VENTAS

son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de **ventas** es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el **cual** una parte es el vendedor y la otra el comprador.

Hacer una venta es hacer un negocio. Las ventas ocurren tanto en empresas, que deben vender sus productos o servicios, como entre personas, cuando por ejemplo venden un artículo usado en los clasificados.

Llevando el concepto al ámbito profesional, el área de ventas (también conocida como área comercial) es fundamental para el crecimiento de una empresa. Sin la venta, no hay facturación y, consecuentemente, no hay crecimiento.

ESTRATEGIA DE MERCADEO

Recopilar y analizar información respecto al mercado y su composición:

Estrategias de Mercado: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

- Actividad grupal 4:

Conformar grupos de 4 personas, darle un nombre al equipo.

• Conversatorio acerca de los temas de investigación por parte de cada equipo segunsu tema de consulta.

• Estructurar un glosario sobre: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

• Socialización de las actividades anteriores.

- Reflexión y conclusión de la actividades.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan sobre los conceptos básicos de mercadeo

• Los aprendices plicaran las estrategias de mercadeo de acuerdo al entorno y el producto a comercializar.

- Información sobre la segmentación del mercado de empresa y de personas.

• Investigar el mercado objetivo para el bien o servicio del proyecto.

- Aplicar la matriz DOFA (análisis interno y externo del mercado).

Actividad de Aprendizaje 5: taller sobre canales de distribución. Proyectando imágenes de diferentes negocios a través del videoving 1.Teniendo en cuenta el numero de detallistas a través de los cuales se llega a el consumidor final, que estrategia de distribución sugeriría para los siguientes productos .

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN: 6

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas acerca de Mercadeo, mercado, tipos de mercado, componentes del mercado, precio, publicidad, segemtacion del mercado de empresas y de personas, componentes de la venta, etc. **Evidencias de Desempeño:** Resultado de la observación de juego de roles aplicado a un caso	. - Maneja adecuadamente los conceptos de mercadeo -Reconoce su entorno comercial. -Aplica las estrategias de mercadeo (producto, precio, promoción, publicidad y distribución) de acuerdo al diagnostico realizado y su producto a comercializar a través del proceso de mercadeo y venta.	**Preguntas a través de cuestionarios** **Observación, Actividad grupal**

a un producto identificar los canales de distribusion mas adecuado para llevar el producto al mercado, identificar los tipos de segmentación, determinar una venta exitosa, aplicar la correcta exibicion de procusctos. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación de procesos comercialización conformación de equipos de trabajo con distintas intencionalidades	-Ana liza las variables cualitativas y cuantitativas del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en las diferentes formatos comerciales considerando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. ♣ Identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización.	**Preguntas y lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Misión –Visión – Sena –- Mercadeo – Mercado- Distribusion – Bien – Servicio - Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Aprendizaje – Instructor – Costo – Publicidad – Promocion, segmentación, DOFA, oferta, demanda, venta, producto, población, cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Los documentos de los temas específicos a tratar en los ambientes de aprendizaje los podemos encontrar en los siguientes links.

https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/feem/libros/principiosdemercadeo.pdf

http://infopvirtual.com/cursos/investigacion_de_mercados/Unidad%20I.pdf

https://portafolioemprendimientocies.files.wordpress.com/2011/03/cartilla-no-3-el-mercadeo.pdf

www.sena.edu.co

Capítulo 1 Tema: “Sociedades Comerciales”. Editorial McGraw Hill. Última edición.

Formulación y Evaluación de Proyectos: Tercera edición. Córdoba, Padilla Marcial; Bogotá Ecoe Ediciones

Página Web www.dian.gov.co

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA PROGRAMA DESPLAZADOS	**5/08/2022**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

ACTA No. 001		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: SOCIALIZACIÓN DEL CURSO MERCADEO Y VENTA.		
CIUDAD Y FECHA: 18/11/2022	**HORA INICIO: 2:0PM**	**HORA FIN: 4:0PM**
LUGAR Y/O ENLACE: CASA COMUNITARIA **MUNICIPIO DE RIO QUITO.**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTROCRNIB**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Concertar horario y los días a dictar la formación del curso **MERCADEO Y VENTA** con la en el Rio Quito.

2. Desarrollar la temática del curso y las actividades de consulta por parte de los aprendices necesarias para su proceso de formación y aprendizaje.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: socializar y concertar el desarrollo de la formación del MERCADEO Y VENTA y los participantes del curso.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

El día 18 de octubre del presente año a las 2:00pm en el Municipio de Rio Quito, se dio inicio a la reunión de concertación en la sede de la fundación en la Casa comunitaria , con la presencia de la instructora del SENA ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ y aprendices del curso mercadeo y venta, se les dio a conocer a los participantes a la reunión la misión y la visión del SENA, se socializo la temática del curso y se determinó con los Aprendices en la reunión el horario, los días y el lugar donde se desarrollara la formación, estas actividades se determinaron teniendo en cuenta las actividades laborales que estas personas realizan y las necesidades del grupo a formar.

CONCLUSIONES

En la reunión se concluyó lo siguiente:

- Dictar la Formación de manera presencial en la escuela.
- La Formación se desarrollará de lunes a viernes y se dictara la formación en el horario de 2:00pm a 4:00pm.

COMPROMISOS

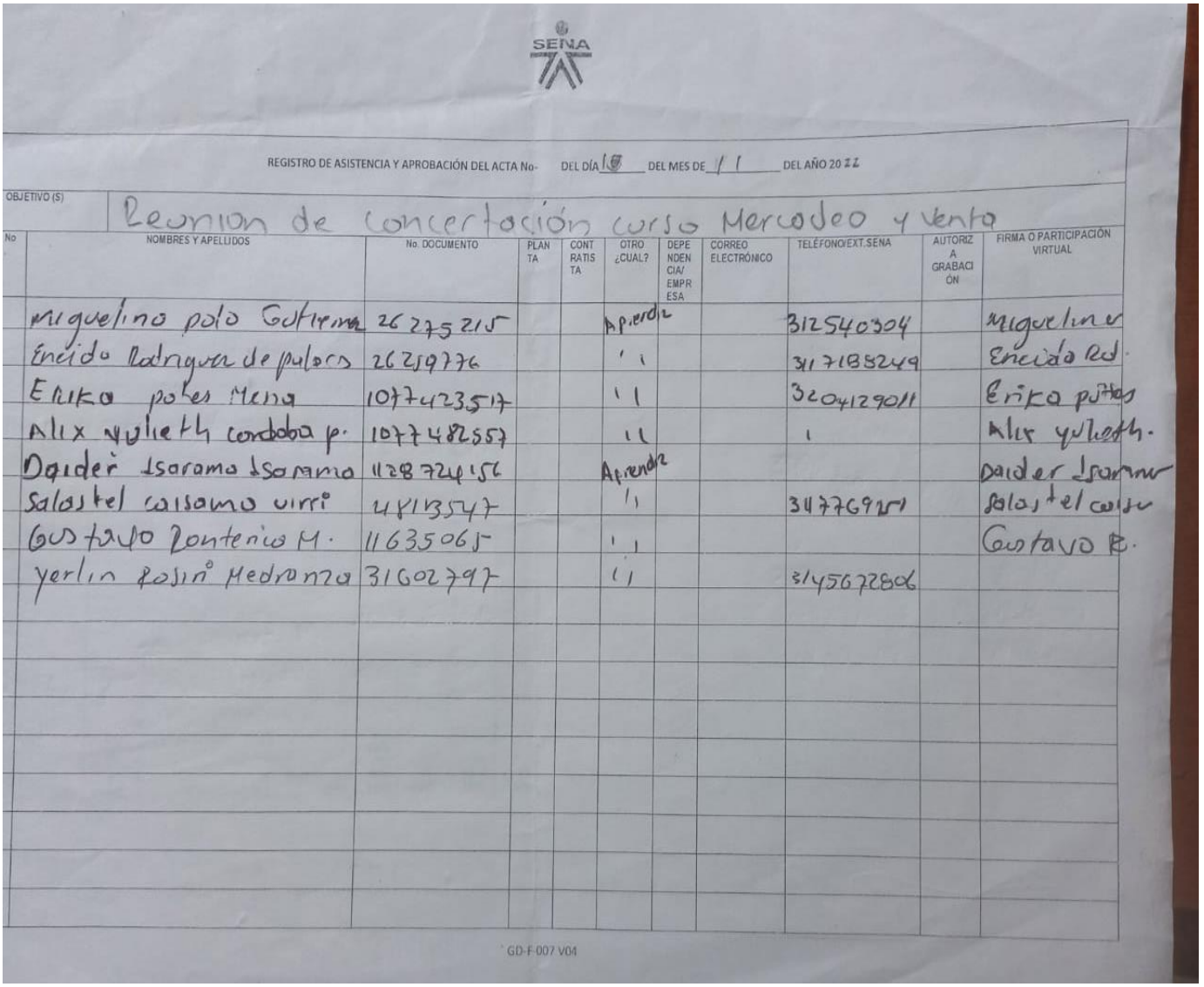
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
-Desarrollar la temática del mercadeo y venta (talleres). - Desarrollar las actividades que se planteen en la formación del curso mercadeo y venta.	Aprendices de los cursos	18 / 11/2022
-Explicación de la temática del curso y retroalimentación. Para aclarar dudas y fortalecer el conocimiento	Instructora SENA	30 / 11/2022

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.


MEJORES OPORTUNIDADES
LA DISCAPACIDAD LIMITA AL SER HUMANO ABRIENDOLE UN NUEVO UNIVERSO DE POSIBILIDADES


REDMI NOTE 10S | MARYORIS



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 10 DEL MES DE 11 DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S): Reunion de concertación curso Mercadeo y Venta

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	miguelino polo Gutierrez	26275215			Aprendiz			3125403O4		miguelino
	Encido Rodriguez de pulgar	26259776			"			3171885249		Encido Rod.
	Erika polo Mena	1077423517			"			3204129011		Erika polo
	Alix yuliett cordoba p.	1077482557			"			1		Alix yuliett.
	Daider Isorama Isorama	1128724156			Aprendiz					daider Isorama
	Salastel caisamo virri	4913547			"			3477691571		Salastel caisa
	Gustavo Contento M.	1163506J			"					Gustavo R.
	yerlin Rosiri Medranza	31602797			"			3145672806		

GD-F-007 V04

FICHA DE CARACTERIZACION MES DE NOVIEMBRE

Ayuda Acrobat

SENA REGIONAL CHOCÓ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ | Área_EMPRENDIMIENTO | MES:__NOVIEMBRE

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)		GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES				
						COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO?	AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indígena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
2686335	MERCADEO Y VENTA	DESPLAZADOS	19	RIO QUITO	RIO QUITO- LA SOLEDAD	RIO QUITO-QUIBDO	X	CONSEJO COMUNITARIO MENOR LA SOLEDAD	X		

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___15____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?__10___
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?__8_____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales hombres__1 ___

OBSERVACIONES: _de los 19 aprendices que hacen parte de la formacion 15s son victimas_

@	CARACTERIZACION DE LA FORMACION F£06-0L)7-25/ Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matricula

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD 1

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTA

TITULADA: COMPLEMENTARIA---X---

CODIGO PROGRAMA: 63210007 VERSION:1 SECTOR: SERVICIO

CONVENIO

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADO

FECHA INICIO: 18 DE NOVIEMBREl TERMINACIÓN: TOTAL HORAS: 80

N° APRENDICES: 17

20VEREDA: la soledad DIRECCIÓN:RIO QUITO- LA SOLEDAD

MUNICIPIO: RIO QUITO

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas)	
		INICIO	FIN
LUNES	SALON DE CLASE ESCUELA RURAL LA SOLEDAD	1:00pm	4:00:pm
MARTES	SALON DE CLASE ESCUELA RURAL LA SOLEDAD	1:00pm	4:00:pm
MIERCOLES	SALON DE CLASE ESCUELA RURAL LA SOLEDAD	1:00pm	4:00:pm
JUEVES	SALON DE CLASE ESCUELA RURAL LA SOLEDAD	1:00pm	4:00:pm
VIERNES	SALON DE CLASE ESCUELA RURAL LA SOLEDAD	1:00pm	4:00:pm
SABADO	SALON DE CLASE ESCUELA RURAL LA SOLEDAD	1:00pm	4:00:pm
DOMINGO			
FESTNO "	Fecha:		

"Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA:

NIT N° TELEFONO: FAX:

DIRECCION: APARTADO:

E-MAIL:

NOMBRE DEL **GERENTE:**

NoDE EMPLEADOS: ACTIVIDAD ECONOMICA:

DPTO: MUNICIPIO: GREMIO:

TIPO DE EMPRESA

Ánimo Lucro			Solidaria				
	Anónima			Precooperativas		Inat uducativas educativas	
				Coq›eratHae		Instituciones Publica	Privada
4	En Comaridlta			Cooperativas Públicas			
	Ecoriomia Idxta					Entes Territoriales	
						ONGS	
				FondodeEmpWedom		Gnipm	

Colectiva
Unipersonal

Rosa Mª Palacios R.

INSTRUCTOR COORDINADOR ACADEMICO FECHA DE ENTRE

EVIDENCIAS DE FORMACION



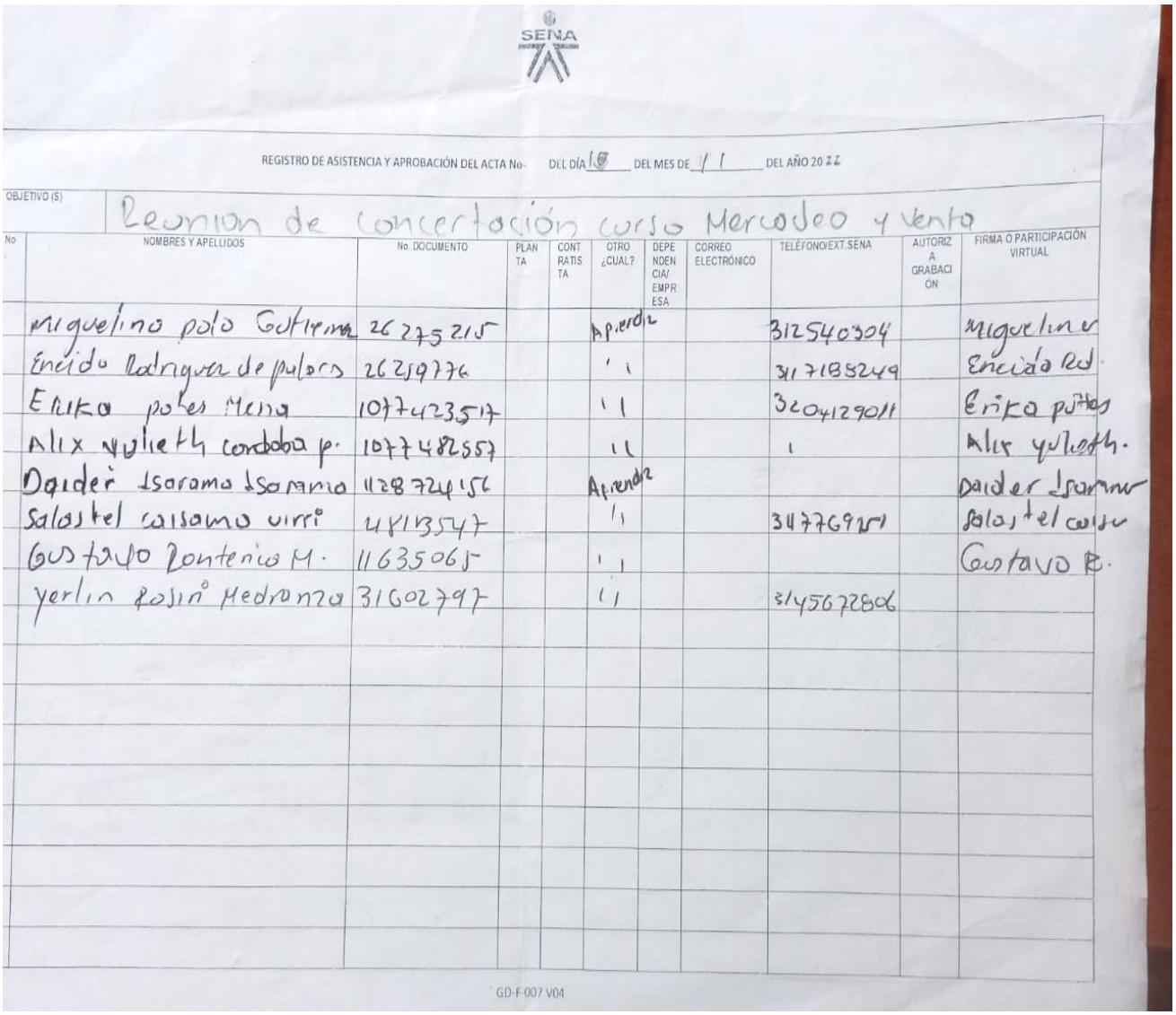



REDMI NOTE 10S | MARYORIS




REGLAS DEL

LISTAS DE ASISTENCIA



SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 16 DEL MES DE 11 DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S): Reunion de concertación curso Mercadeo y Venta

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	miguelino polo Gutierrez	26275215			Aprendiz			3125403O4		miguelino
	Encido Rodriguez de pulgar	26259776			"			3171885249		Encido Rod
	Erika polos Mena	1077423517			"			3204129011		Erika polos
	Alix yulieth cordoba p.	1077482557			"			"		Alix yulieth.
	Daider Isorama Isorama	1128724156			Aprendiz					Daider Isorama
	Salostel caisamo uirri	48113547			"			3147769151		Salostel caisa
	Gustavo Pontenio M.	1163506[illegible]			"					Gustavo P.
	yerlin Rosiri Medranza	31602797			"			3145672806		

GD-F-007 V04

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 24 DEL MES DE 11 DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S): Desarrollo de clase tema Etapas del Mercadeo.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Jorge Enrique Maturana Rentería	4813824			Aprendiz			3136878016		Jorge E. Maturana
	José Herminio Ibarguen	4819686			11			3205334694		José Herminio Ibarg.
	Marco Aurelio Martinez Lemus	4813254			11					Marco Aurelio M.
	JHohana Perea Ibarguen	1076331301			11			3202220306		JHohana Perea
	Jenifer Alexa Palacios Vasquez	1078003415			11			3123426861		Jenifer Alexa P.
	Miguelina Polo Gutierrez	26275215			11			3127735694		Miguelina Polo G.
	Salastiel Caisamo Viri	11635065			11			3147038302		Salastiel Caisamo
	Luis Eduardo Rentería Cordoba	1077438218			11					Luis E. Rentería C.
	Gustavo Rentería Maturana	4813547			11					Gustavo Rentería
	Maria Erlinda Rivas Rivas	26349917			11			3133031663		María Erlinda R.
	Manuel Eliecer Agudelo P.	11812254								Manuel Eliecer A.
	Yolanda Medina Palacios	35847942			11			3235735685		Yolanda Medina

GD-F-007 V04

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No· DEL DÍA 25 DEL MES DE 11 DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Desarrollo de clase la competencia y sus claves.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELEFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Maria erlinda Rivas	26349917			Aprendiz			3133031643		MariaE.
	Manuel eliecer Agudelo p.	11812254			11					ManuelEl
	Gustavo Renteria M.	11635065			11					Gustavo
	Salustel Caillamo Cavaro	11635065			11			3117769157		SalustelC
✓	yolanda Medina p.	35897942			11			3235135685		yolanda
	Jorge Enrique Maturana L	4813824			11			3136878016		Jorget. Matura
	José Herminio Ibarguen	4819686			11			3205334494		JoseHerminio Ib.
	Marco Aurelio Martinez L.	4813254			11					Marco Aurelio
	Yohana Perea Ibarguen	1076331301			11			3202220306		Yohana Perea
	Jeniffer Alexa Palacios M.	1078003415			11			3123426861		Jeniffer Alexa
	Miguelina Polo Gutierrez	26275215			11			3127735694		MiguelinaPolo