PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Santa Marta diciembre de 2022

Señor (a)
GINA PAOLA CAVIEDES MARTINEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.3496226**
Coordinador Académico (e)
Centro de Logística Y promoción Ecoturística del Magdalena
Santa Marta

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes diciembre del año 2022

Referencia: No **CO1.PCCNTR.3496226** del año 2022

JAVIER ALONSO PAYARES RODRIGUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 84452677 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Logística Y promoción Ecoturística del Magdalena, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de diciembre de 2022.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de TREINTA Y DOS MILLONES SETECIENTOS DIECIOCHO MIL PESOS M/CTE $32.718.000 Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: Un primer pago correspondiente al mes de abril por valor de DOS MILLONES SEISCIENTOS SESENTA MIL PESOS ($2.660.000), siete pagos iguales por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA MIL PESOS M/CTE ($3.990.000) cada uno y un último pago por el mes de diciembre por valor de DOS MILLONES CIENTO VEINTIOCHO MIL PESOS M/CTE ($2.128.000).

Plazo: Será hasta el 16 de diciembre de 2022.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación profesional programada por el Centro de Logística y Promoción Ecoturística Regional Magdalena en los Programas de Formación Titulada, Titulada Virtual, Complementaria y/o Complementaria Virtual , en la espacialidad de ASESORIA COMERCIAL.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Impartir formación en las fichas 2495590 y 2554834. Asesoría Comercial	Anexo No. 1
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa(s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Planeación y ejecución del desarrollo curricular, proyecto pedagógico, planeación pedagógica y guías de aprendizaje sumado a los recursos didácticos.	Anexo No. 2
3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	implementación de talleres prácticos, para la identificación de presaberes en los aprendices	Anexo No. 3
4	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
5	Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando le sean asignados.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
6	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Llevar el control en las listas de asistencia de las fichas 2495590 y 2554834	Anexo No.4.
7	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro

8	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Emitir los juicios de evaluación proceso realizado en la plataforma Sofia plus en las fichas 2495590 - 2554834	Anexo No.5
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Uso de la plataforma territorium, Sofia plus, cuenta @misena como apoyo a la formación	Anexo No. 6
10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Reunión red de mercadeo y ventas CLPEM Con el objetivo de seguir planeando las actividades de la Red	Anexo No. 7
12	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Se crea carpeta de Portafolio de evidencias del aprendiz donde se relacionan los siguientes formatos: Acta de plan de mejoramiento académico - GFPI-F-023 Formato Planeación, Seguimiento y Evaluación de la Etapa productiva	Anexo No. 8

		- GFPI-F-019 Guías de aprendizaje - Evidencias de aprendizaje descritas en la Guía	
15	Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puestos bajo su cuidado, que el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
16	Apoyar los procesos de Aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
17	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
18	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, cocina gourmet, entre otras.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
19	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	Divulgación primera convocatoria de formación presencial del 2023, el primer torneo virtual de CLASH ROYALE a nivel nacional 📲 donde puedes competir contra tus amigos SENA de todo el país,	Anexo No. 9
20	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, cuando ésta sea requerida.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro

21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
22	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
24	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Garantizar el buen uso del ambiente y el cuidado de las herramientas tecnológicas	Anexo No. 10
25	Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Informe a los coordinadores sobre el desarrollo de las fichas	Anexo No. 11
27	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2022, o durante la ejecución del contrato si el inicio de ejecución se da posterior a esta fecha.	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro	Esta obligación no fue ejecutada en el mes objeto del cobro

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. 9443098862 de la planilla, expedido por Aportes en línea correspondiente al mes de noviembre 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 (26) folios

Cordialmente,

Firma _____
JAVIER ALONSO PAYARES RODRIGUEZ
Contratista
C.C. No. 84452677

Recibí a satisfacción:

Firma

GINA PAOLA CAVIEDES MARTINEZ
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR. 3496226 de 2022
Coordinador Académico (e)
C.C. No. 49784047

Anexo No.1





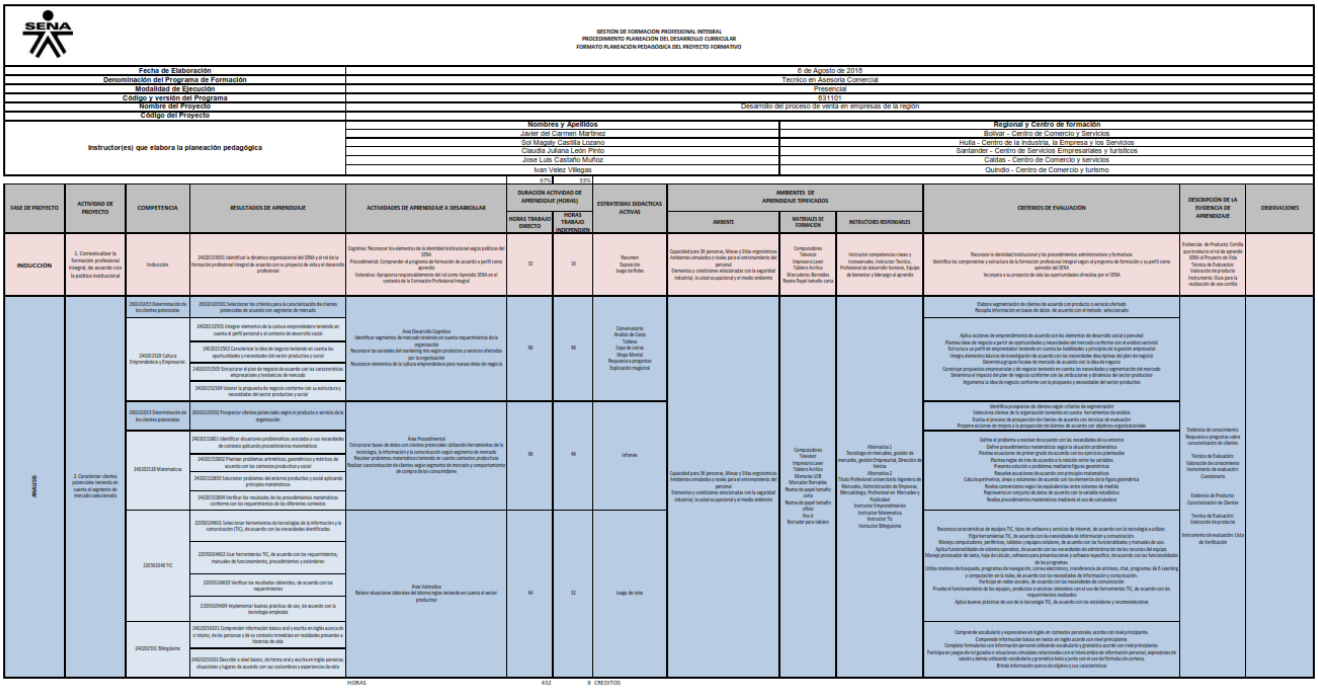








Anexo No.2

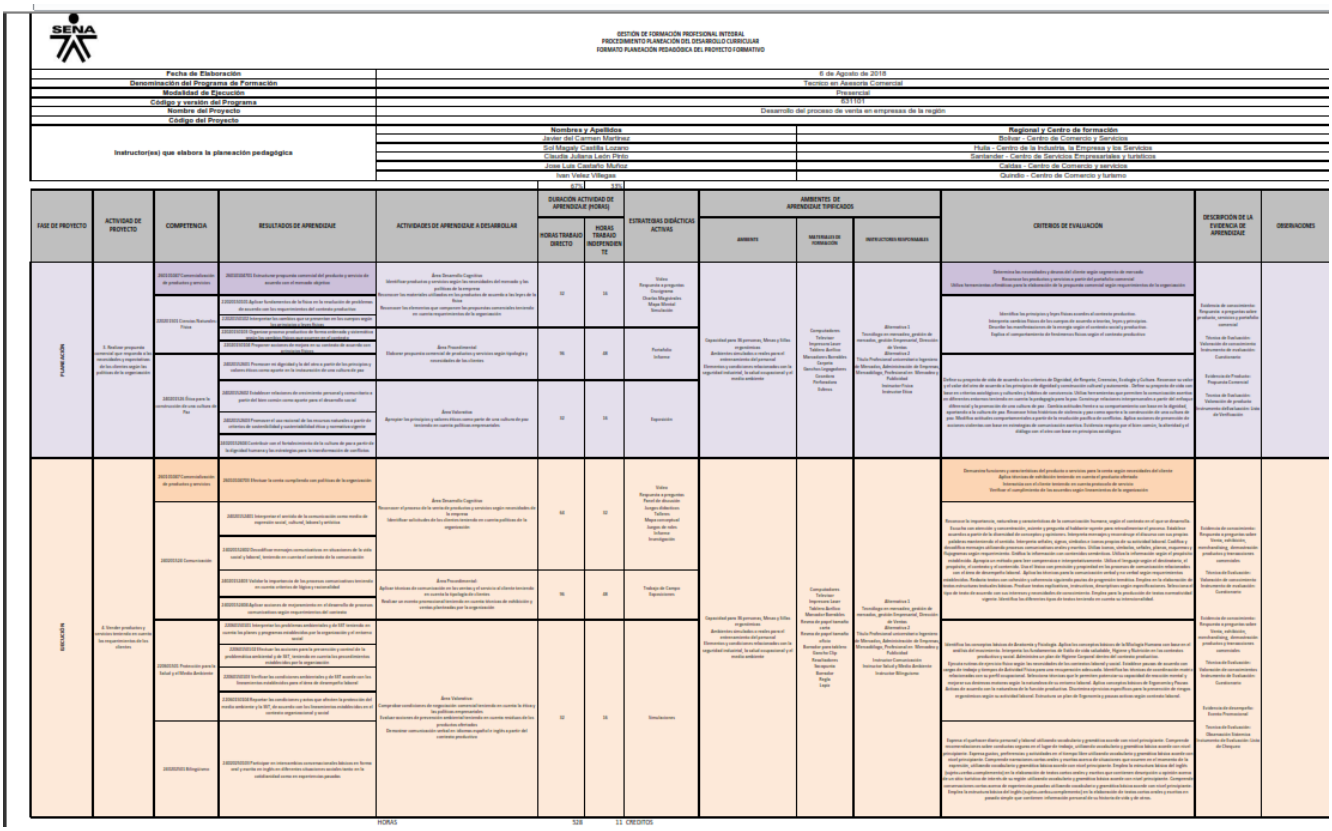


GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACION DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACION PEDAGOGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	6 de Agosto de 2018
Denominación del Programa de Formación	Tecnico en Asesoria Comercial
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	631101
Nombre del Proyecto	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
Código del Proyecto	

Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	Nombres y Apellidos	Regional y Centro de formación
	Javier del Carmen Martinez	Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
	Sol Magaly Castilla Lozano	Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
	Claudia Juliana Leon Pinto	Santander - Centro de Servicios Empresariales y turisticos
	Jose Luis Castaño Muñoz	Caldas - Centro de Comercio y servicios
	Ivan Velez Villegas	Quindio - Centro de Comercio y turismo

FASE DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE PROYECTO	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACION ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDACTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACION	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
INDUCCIÓN	1. Contextualizar la formación profesional integral, de acuerdo con la política institucional	Inducción	240201530501 Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional	Cognitivo: Reconocer los elementos de la identidad institucional según política del SENA Procedimental: Comprender el programa de formación de acuerdo a perfil como aprendiz Valorativo: Apropiarse responsablemente del rol como Aprendiz SENA en el contexto de la Formación Profesional Integral	32	16	Resumen Exposición Juego de Roles	Capacidad para 35 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionada con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Resma Papel tamaño carta	Instructor competencias claves y transversales, Instructor Tecnico, Profesional de desarrollo humano, Equipo de bienestar y liderazgo el aprendiz	Reconoce la identidad institucional y los procedimientos administrativos y formativos Identifica los componentes y estructura de la formación profesional integral según el programa de formación y su perfil como aprendiz del SENA Incorpora a su proyecto de vida las oportunidades ofrecidas por el SENA	Evidencia de Producto: Cartilla que evidencia el rol de aprendiz SENA Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento: Guia para la realización de una cartilla	
ANALISIS	2. Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado seleccionado	240201523 Determinación de los clientes potenciales	240201523501 Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado	Área Desarrollo Cognitivo Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta requerimientos de la organización Reconocer las variables del marketing mix según productos y servicios ofertados por la organización Reconocer elementos de la cultura emprendedora para nuevos ideas de negocio	96	48	Conversatorio Analisis de Casos Talleres Sopa de Letras Mapa Mental Respuesta a preguntas Exploración magistral	Capacidad para 35 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionada con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Pos it Borrador para tablero	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercado, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Titulo Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Emprendimiento Instructor Matematica Instructor Tic Instructor Bilingüismo	Elabora segmentación de clientes de acuerdo con producto o servicio ofertado Recopila información en bases de datos de acuerdo con el método seleccionado Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial Integra elementos de la cultura emprendedora para nuevas ideas de negocio Determina el grupo focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado Determina el impacto de plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	Evidencia de conocimiento: Requerimientos y preguntas sobre caracterización de clientes Técnica de Evaluación: Valoración del conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de Producto: Caracterización de Clientes Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de evaluación: Lista de verificación	
		240201528 Cultura Emprendedora y Empresarial	240201528501 Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social										
			240201528502 Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social										
			240201528503 Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado										
			240201528504 Valorar la propuesta de negocio conforme con su aceptación y necesidades del sector productivo y social										
		240201533 Determinación de los clientes potenciales	240201533502 Prospectar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización	Área Procedimental Estructurar bases de datos con clientes potenciales utilizando herramientas de la tecnología, la información y la comunicación según segmento de mercado Resolver problemas matemáticos teniendo en cuenta contextos productivos Realizar caracterización de clientes según segmento de mercado y comportamiento de compra de los consumidores	96	48	Informes						
		240201528 Matemáticas	240201528501 Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos										
			240201528502 Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los contextos productivo y social										
			240201528503 Solucionar problemas del entorno productivo y social aplicando principios matemáticos										
			240201528504 Verificar los resultados de los procedimientos matemáticos conforme con los requerimientos de los diferentes contextos										
		220501046 TIC	220501046501 Seleccionar herramientas tecnológicas de la información y la comunicación (TIC), de acuerdo con las necesidades identificadas	Área Valorativa Relatar situaciones laborales del idioma ingles teniendo en cuenta el sector productivo	64	32	Juego de roles						
			220501046502 Usar herramientas TIC, de acuerdo con los requerimientos, manuales de funcionamiento, procedimientos y estándares										
			220501046503 Verificar los resultados obtenidos, de acuerdo con los requerimientos										
			220501046504 Implementar buenas practicas de uso, de acuerdo con la tecnología empleada										
		240202501 Bilingüismo	240202501501 Comprender información básica oral y escrita en inglés acerca de si mismo, de las personas y de su contexto inmediatos en realidades presentes o historias de vida										
			240202501502 Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus contextos y experiencias de vida										
				HORAS	432	9	CREDITOS						



GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACION DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACION PEDAGOGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	6 de Agosto de 2018
Denominación del Programa de Formación	Tecnico en Asesoria Comercial
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	631101
Nombre del Proyecto	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
Código del Proyecto	

Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	Nombres y Apellidos	Regional y Centro de formación
	Javier del Carmen Martinez	Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
	Sol Magaly Castilla Lozano	Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
	Claudia Juliana Leon Pinto	Santander - Centro de Servicios Empresariales y turisticos
	Jose Luis Castaño Muñoz	Caldas - Centro de Comercio y servicios
	Ivan Velez Villegas	Quindio - Centro de Comercio y turismo

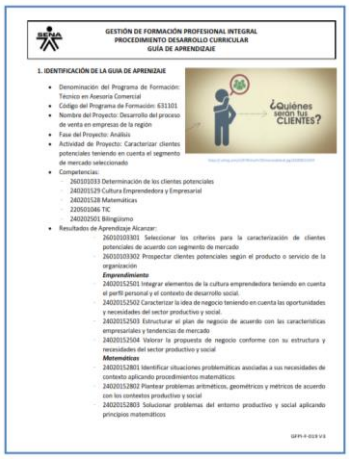
FASE DE PROYECTO	ACTIVIDAD DE PROYECTO	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACION ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDACTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION	DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACION	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
PLANEACIÓN	3. Realizar propuesta comercial teniendo en cuenta necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización	240201507 Comercialización de productos y servicios	240201507701 Formular la propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo	Área Desarrollo Cognitivo Identificar productos y servicios según las necesidades del mercado y las políticas de la empresa Reconocer los materiales utilizados en los productos de acuerdo a las lineas de la Area Reconocer los elementos que componen las propuestas comerciales teniendo en cuenta requerimientos de la organización	32	16	Video Respuesta a preguntas Discusiones Charlas Magistrales Mapa Mental Simulación	Capacidad para 35 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Carpeta Ganchos Legajadores Grapadora Perforadora Sobres	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercado, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Titulo Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Finanzas Instructor Ofimatica	Determina las necesidades y deseos del cliente según segmento de mercado Reconoce los productos y servicios a partir del portafolio comercial Utiliza herramientas ofimáticas para la elaboración de la propuesta comercial según requerimientos de la organización	Evidencia de conocimiento: Preguntas y preguntas sobre producto, servicios y portafolio comercial Técnica de Evaluación: Valoración del conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de Producto: Propuesta Comercial Técnica de Evaluación: Valoración de producto Instrumento de evaluación: Lista de verificación	
		240201505 Comercialización de productos y servicios	240201505501 Aplicar fundamentos de ley/base en la evaluación de problemas de acuerdo con los requerimientos del contexto productivo								Identifica los principios y hojas fisicas acordes al contexto productivo Interpreta cambios físicos de los cuerpos de acuerdo a interés, leyes y principios Describe las manifestaciones de la energía según el contexto social y productivo Explica el comportamiento de fenómenos físicos según el contexto productivo			
			240201505502 Interpretar los cambios que se presentan en los cuerpos según principios y leyes físicas										
			240201505503 Organizar procesos productivos de forma ordenada y secuencial										
			240201505504 Proponer soluciones a partir de principios y valores físicos como aporte en la evaluación de una cultura de paz										
		240201528 Ética para la construcción de una cultura de Paz	240201528501 Promover en dignidad y la del otro a partir de los principios y valores físicos como aporte en la evaluación de una cultura de paz	Área Procedimental Elaborar propuesta comercial de productos y servicios según tipología y necesidades de los clientes	96	48	Portafolio Informe						
			240201528502 Establecer relaciones de convivencia personal y comunitaria a partir del bien común como aporte para el desarrollo social										
			240201528503 Promover en una sociedad de los recursos naturales a partir de sistemas de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente	Área Valorativa Apropiar los principios y valores físicos como parte de una cultura de paz teniendo en cuenta políticas empresariales	32	16	Exposición						
			240201528504 Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos										
EJECUCIÓN	4. Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes	240201507 Comercialización de productos y servicios	240201507701 Vincular la venta cumpliendo con políticas de la organización	Área Desarrollo Cognitivo Reconocer el proceso de la venta de productos y servicios según necesidades de la empresa Identificar actitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de la organización	64	32	Video Respuesta a preguntas Panel de discusión Juegos didacticos Foros Mapa conceptual Juego de roles Informe Investigación	Capacidad para 35 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcadores Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Borrador Clip Fotocopiadoras Sacaganchos Borrador Regla Lapiz	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercado, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Titulo Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Publicidad Instructor Comunicación Instructor Salud y Medio Ambiente Instructor Bilingüismo	Demuestra funciones y características del producto o servicio para la venta según necesidades del cliente Aplica técnicas de validación teniendo en cuenta el producto ofertado Interactua con el cliente teniendo en cuenta protocolo de servicio Verifica el cumplimiento de los acuerdos según lineamientos de la organización	Evidencia de conocimiento: Preguntas y preguntas sobre ventas, validación, merchandising, demostración productos y herramientas comerciales Técnica de Evaluación: Valoración del conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de Producto: Respuesta a preguntas sobre ventas, validación, merchandising, demostración productos y herramientas comerciales Técnica de Evaluación: Valoración del conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de desempeño: Cuenta Promocional Técnica de Evaluación: Observación Sistemica Instrumento de Evaluación: Lista de Chequeo	
		240201505 Comunicación	240201505501 Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística										
			240201505502 Desarrollar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación										
			240201505503 Valorar la importancia de los procesos comunicativos teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad	Área Procedimental Aplicar técnicas de comunicación en las ventas y el servicio al cliente teniendo en cuenta la tipología de clientes Realizar un monte promocional teniendo en cuenta técnicas de exhibición y ventas planteadas por la organización	96	48	Trabajo de Campo Exposiciones						
			240201505504 Aplicar normas de respeto entre los interlocutores en el desarrollo de procesos comunicativos según requerimientos del contexto										
		220601501 Protección para la Salud y el Medio Ambiente	220601501501 Interpretar la problemática ambiental y de SST teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social	Área Valorativa Comprobar condiciones de negociación comercial teniendo en cuenta la ética y las políticas empresariales Evaluar acciones de prevención ambiental teniendo en cuenta residuos de los productos ofertados Demostrar comunicación verbal en idioma ingles/ o inglés experto del contexto productivo	32	16	Simulaciones						
			220601501502 Aplicar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de SST, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización										
			220601501503 Verificar las condiciones ambientales y de SST acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral										
			220601501504 Reportar las condiciones y actos que afecten la protección del medio ambiente y la SST, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el contexto organizacional y social										
		240202501 Bilingüismo	240202501501 Participar en conversaciones cotidianas orales básicas en forma oral y escrita en inglés en diferentes situaciones sencillas tanto en la cotidianidad como en experiencias pasadas										
				HORAS	528	11	CREDITOS						

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	6 de Agosto de 2018
Denominación del Programa de Formación	Tecnico en Asesoria Comercial
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	631101
Nombre del Proyecto	Desarrollo del proceso de venta en empresas de la region
Código del Proyecto	

Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos**	**Regional y Centro de formación**
	Javier del Carmen Martinez	Bolivar - Centro de Comercio y Servicios
	Sol Magaly Castilla Lozano	Huila - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios
	Claudia Juliana Leon Pinto	Santander - Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
	Jose Luis Castaño Muñoz	Caldas - Centro de Comercio y servicios
	Ivan Velez Villegas	Quindio - Centro de Comercio y turismo

						97%	33%									
FASE DE PROYECTO	**ACTIVIDAD DE PROYECTO**	**COMPETENCIA**	**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**	**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR**	**DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)**		**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS**	**AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS**			**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE**	**OBSERVACIONES**
					HORAS TRABAJO DIRECTO	**HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE**		**AMBIENTE**	**MATERIALES DE FORMACIÓN**	**INSTRUCTORES RESPONSABLES**			
EVALUACIÓN	5. Verificar los resultados del informe de seguimiento a clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización	260101034 Verificación de la experiencia del servicio al cliente 230101507 Actividad Física y hábitos de vida saludable 210201501 Derechos fundamentales del trabajo 240202501 Bilingüismo	260101034[1] Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio 260101034[2] Ejecutar acciones posventa de acuerdo con políticas de la organización 230101507[1] Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social 230101507[2] Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene 230101507[3] Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivos y social 230101507[4] Implementar un plan de Ergonomía y Pausas Activas según las características de la función productiva 210201501[1] Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales del trabajo 210201501[2] Practicar los derechos fundamentales del trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales 210201501[3] Reconocer el trabajo como uno de los elementos primordiales para la movilidad social y la transformación vital 210201501[4] Participar en acciones solidarias orientadas al ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza 240202501[4] Llevar a cabo acciones de mejora relacionadas con el intercambio de información básica en inglés, sobre sí mismo, otras personas, su contexto inmediato o temas de experiencias previas 240202501[5] Comunicarse de manera sencilla en inglés en forma oral y escrita con un visitante o colega en un contexto laboral cotidiano 240202501[6] Poner en práctica vocabulario básico y expresiones comunes de su área ocupacional en contextos específicos de su trabajo por medio del uso de frases sencillas en forma oral y escrita	Área Desarrollo Cognitivo Identificar las fallas en el proceso de prospección de clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización Reconocer las peticiones quejas o reclamos a partir de las encuestas de satisfacción realizadas a los clientes Área Procedimental Ejecutar acciones de seguimiento a clientes de acuerdo a metodologías de evaluación establecidas Realizar un informe de resultados de seguimiento al cliente teniendo en cuenta requerimientos de la organización Desarrollar un plan de ergonomía y pausas activas aplicado a las ventas en el desarrollo de sus funciones laborales Área Vivencias Medir la trazabilidad de la posventa para identificar acciones de mejora según informe de resultados Indicar los derechos de los trabajadores teniendo en cuenta el ambiente laboral Demostrar mejoras en el desempeño hablando del idioma inglés a partir del contexto productivo	64 129 64	32 65 32	Video Conversatorio Juegos dinamicos Lluvia Mapa comparativo Analisis de casos Mapa mental Respuesta a preguntas Informes Juego de roles	Capacidad para 36 personas, Mesas y Sillas ergonómicas Ambientes simulados o reales para el entrenamiento del personal Elementos y condiciones relacionadas con la seguridad industrial, la salud ocupacional y el medio ambiente	Computadores Televisor Impresora Laser Tablero Acrilico Marcador Borrables Resma de papel tamaño carta Resma de papel tamaño oficio Sobre manila tamaño carta Sobre manila tamaño oficio Borrador para tablero Esferos Fomy Papel iris	Alternativa 1 Tecnólogo en mercadeo, gestión de mercados, gestión Empresarial, Dirección de Ventas Alternativa 2 Título Profesional universitario Ingeniero de Mercados, Administración de Empresas, Mercadólogo, Profesional en Mercadeo y Ventas Instructor Actividad física Instructor Derechos Trabajo Instructor Bilingüismo	Atiende las solicitudes de los clientes teniendo en cuenta políticas de servicio Maneja respuesta a clientes según requerimientos de la organización Presenta informe de trazabilidad de servicio según políticas de la organización Elabora informe Posventa con base en la experiencia con el cliente Propone acciones de mejora del servicio según momentos de verdad críticos Contextualiza el entorno ambiental y de la seguridad y salud en el trabajo según la normatividad vigente. Analiza la problemática ambiental, peligros y riesgos de las personas en su desempeño laboral Y según marco normativo. Interpreta los planes y programas de gestión ambiental y de SST según las condiciones de su ambiente laboral. Identifica los procedimientos de control operacional, ambiental y de seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con su política de la organización. Aplica técnicas y procedimientos de control para el manejo ambiental y prevención de enfermedades laborales y accidentes de trabajo teniendo en cuenta los lineamientos establecidos en el plan de emergencias. Identifica los mecanismos de control y seguimiento a las condiciones ambientales y del SST establecidos en el plan de emergencias. Identifica los mecanismos de control y seguimiento a las condiciones ambientales y del SST para el monitoreo de las buenas prácticas ambientales según las condiciones y actos seguros de su entorno laboral. Aplica Técnicas y procedimientos para el control de las condiciones ambientales y de SST según política de la organización y el contexto de su desempeño laboral. Prepara los reportes de actos y condiciones que afecten el desempeño ambiental y de la SST según objetivo del informe y lineamientos de la organización. Compara las condiciones del trabajo, en el devenir histórico de la humanidad de acuerdo con los derechos humanos y fundamentales del trabajo. Argumenta los momentos relevantes del devenir histórico de los derechos humanos y fundamentales del trabajo en la línea del tiempo. Identifica el contexto actual de la ciudadanía laboral a partir de su experiencia y el estudio de los derechos humanos y fundamentales del trabajo. Identifica los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral aplicando la normativa. Elabora documentos relacionados con los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral aplicando la normativa. Elabora documentos relacionados con las obligaciones económicas, sociales, teniendo en cuenta las acciones laborales de acuerdo con la normativa. Analiza los resultados de la aplicación de los mecanismos de protección para el ejercicio de la ciudadanía laboral acorde con la normativa. Propone estrategias de solución de conflictos y negociación de acuerdo con la normativa. Justifica la importancia de los derechos de los pueblos y de la solidaridad en el ejercicio de la ciudadanía laboral de acuerdo con la normativa. Relaciona, de los derechos de los pueblos y de la solidaridad, la autodeterminación de los pueblos, el desarrollo sostenible, la seguridad alimentaria, el derecho al uso de la ciencia y la tecnología y la paz en función de los indicadores de desarrollo humano. Propone acciones de defensa relacionadas con la autodeterminación de los pueblos, el desarrollo sostenible, la seguridad alimentaria, el derecho al uso de la ciencia y la tecnología y la Establece acciones de mejora continua para el alcance progresivo de logros comunicativos en inglés acorde con nivel principiante. Participa en juegos de roll ejecutados a situaciones simuladas relacionadas con el intercambio de información personal, expresiones de saludo y demás utilizando vocabulario y gramática básica junto con el uso de formulas de cortesía en un ambiente laboral. Contesta una llamada o e-mail cuando formulas de cortesía en el contexto laboral. Comprende palabras y frases muy sencillas en letreros, catálogos o similares de uso laboral cotidiano. De consejos simples de salud y seguridad	Evidencia de conocimiento: Responde a preguntas sobre Posventa y experiencia de servicio Técnica de Evaluación: Valoración de conocimiento Instrumento de evaluación: Cuestionario Evidencia de producto: Informe de resultados de seguimiento al cliente Técnica de Evaluación: Valoración de Producto Instrumento de Evaluación: Lista de Verificación	
					HORAS	384	8 CREDITOS						
					HORAS TOTALES	1344	28 CREDITOS TOTALES						


GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

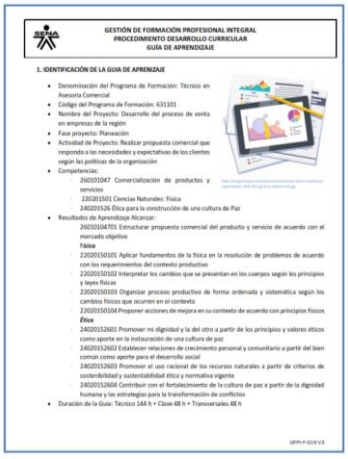
1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnico en Asesoria Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la region
- Fase del Proyecto: Analisis
- Actividad de Proyecto: Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento de mercado seleccionado
- Competencias:
  - 260101033 Determinación de los clientes potenciales
  - 240201529 Cultura Emprendedora y Empresarial
  - 240201528 Matemáticas
  - 220501046 TIC
  - 240202501 Bilingüismo
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  - 260101033[1] Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado
  - 260101033[2] Prospectar clientes potenciales segun el producto o servicio de la organización

  Emprendimiento
  - 240201525[1] Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
  - 240201525[2] Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
  - 240201525[3] Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
  - 240201525[4] Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

  Matemáticas
  - 240201528[1] Identificar situaciones problemáticas asociadas a sus necesidades de contexto aplicando procedimientos matemáticos
  - 240201528[2] Plantear problemas aritméticos, geométricos y métricos de acuerdo con los contextos productivo y social
  - 240201528[3] Solucionar problemas del entorno productivo y social aplicando principios matemáticos

GFPI-F-019 V3


GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

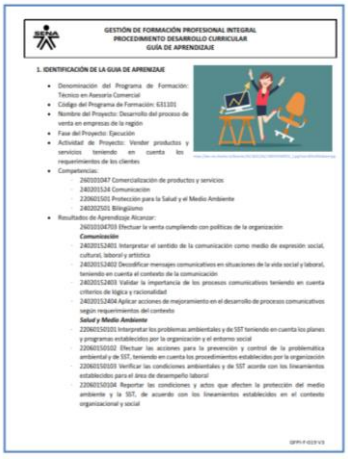
1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Asesoría Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
- Fase del proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto: Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización
- Competencias:
  - 260101047 Comercialización de productos y servicios
  - 220201501 Ciencias Naturales: Física
  - 240201526 Ética para la construcción de una cultura de Paz
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  - 260101047[1] Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo

  Física
  - 220201501[1] Aplicar fundamentos de la física en la resolución de problemas de acuerdo con los requerimientos del contexto productivo
  - 220201501[2] Interpretar los cambios que se presentan en los cuerpos segun los principios y leyes físicas
  - 220201501[3] Organizar proceso productivo de forma ordenada y sistemática segun los cambios físicos que ocurren en el contexto
  - 220201501[4] Proponer acciones de mejora en su contexto de acuerdo con principios físicos

  Ética
  - 240201526[1] Promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz
  - 240201526[2] Establecer relaciones de crecimiento personal y comunitario a partir del bien comun como aporte para el desarrollo social
  - 240201526[3] Promover el uso racional de los recursos naturales a partir de criterios de sostenibilidad y sustentabilidad ética y normativa vigente
  - 240201526[4] Contribuir con el fortalecimiento de la cultura de paz a partir de la dignidad humana y las estrategias para la transformación de conflictos
- Duración de la Guia: Técnico 144 h + Clave 48 h + Transversales 48 h

GFPI-F-019 V3


GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnico en Asesoria Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la region
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Vender productos y servicios teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes
- Competencias:
  - 260101047 Comercialización de productos y servicios
  - 240201524 Comunicación
  - 220601501 Protección para la Salud y el Medio Ambiente
  - 240202501 Bilingüismo
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  - 260101047[4] Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización

  Comunicación
  - 240201524[1] Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística
  - 240201524[2] Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación
  - 240201524[3] Validar la importancia de los procesos comunicativos teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad
  - 240201524[4] Aplicar acciones de mejoramiento en el desarrollo de procesos comunicativos según requerimientos del contexto

  Salud y Medio Ambiente
  - 220601501[1] Interpretar los problemas ambientales y de SST teniendo en cuenta los planes y programas establecidos por la organización y el entorno social
  - 220601501[2] Efectuar las acciones para la prevención y control de la problemática ambiental y de SST, teniendo en cuenta los procedimientos establecidos por la organización
  - 220601501[3] Verificar las condiciones ambientales y de SST acorde con los lineamientos establecidos para el área de desempeño laboral
  - 220601501[4] Reportar las condiciones y actos que afecten la protección del medio ambiente y la SST, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el contexto organizacional y social

GFPI-F-019 V3


GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnico en Asesoria Comercial
- Código del Programa de Formación: 631101
- Nombre del Proyecto: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la region
- Fase del Proyecto: Evaluación
- Actividad de Proyecto: Verificar los resultados del informe de seguimiento a clientes teniendo en cuenta requerimientos de la organización.
- Competencias:
  - 260101034 Verificación de la experiencia del servicio al cliente
  - 230101507 Actividad Física y hábitos de vida saludable
  - 210201501 Derechos fundamentales del trabajo
  - 240202501 Bilingüismo
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  - 260101034[2] Determinar acciones posventa a partir de la experiencia de servicio
  - 260101034[3] Ejecutar acciones posventa de acuerdo con políticas de la organización

  Actividad Física y hábitos de vida saludable
  - 230101507[1] Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social
  - 230101507[2] Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene
  - 230101507[3] Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivos y social
  - 230101507[4] Implementar un plan de Ergonomía y Pausas Activas según las características de la función productiva

  Derechos fundamentales del trabajo
  - 210201501[1] Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales del trabajo
  - 210201501[2] Practicar los derechos fundamentales del trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales
  - 210201501[3] Reconocer el trabajo como uno de los elementos primordiales para la movilidad social y la transformación vital
  - 210201501[4] Participar en acciones solidarias orientadas al ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza

  Bilingüismo

GFPI-F-019 V3

Anexo No.3





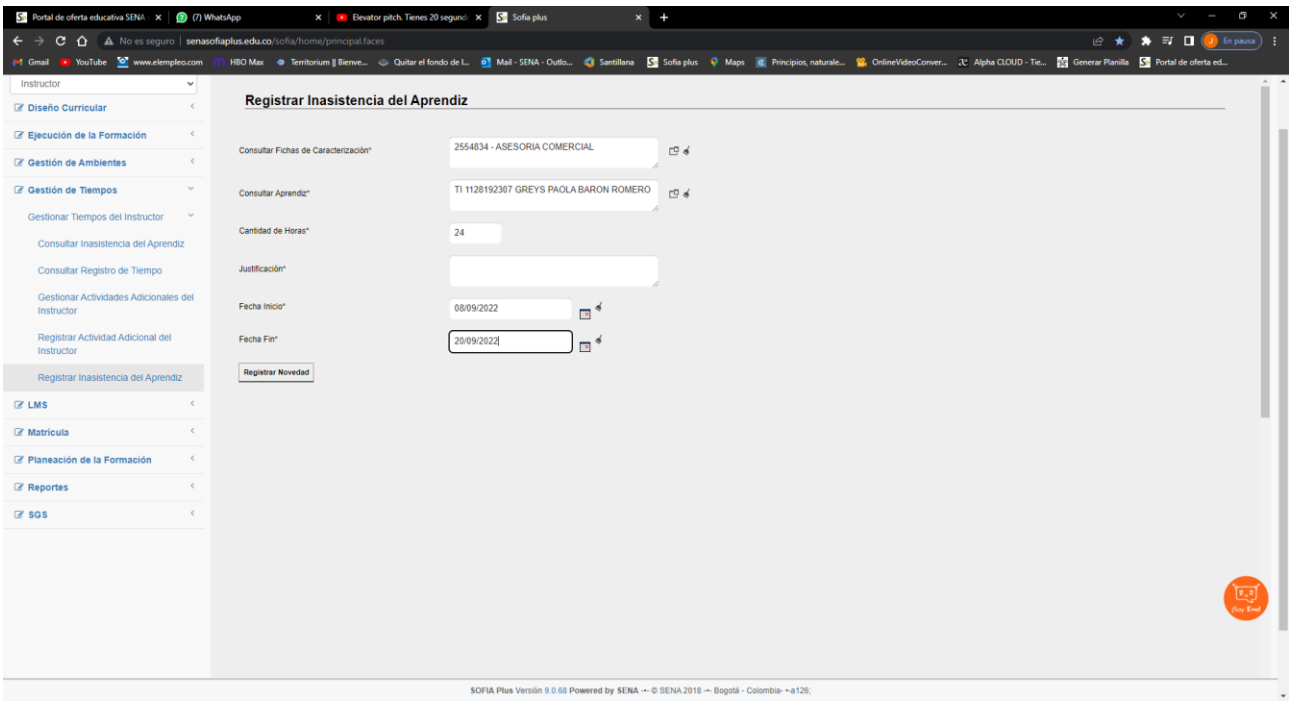


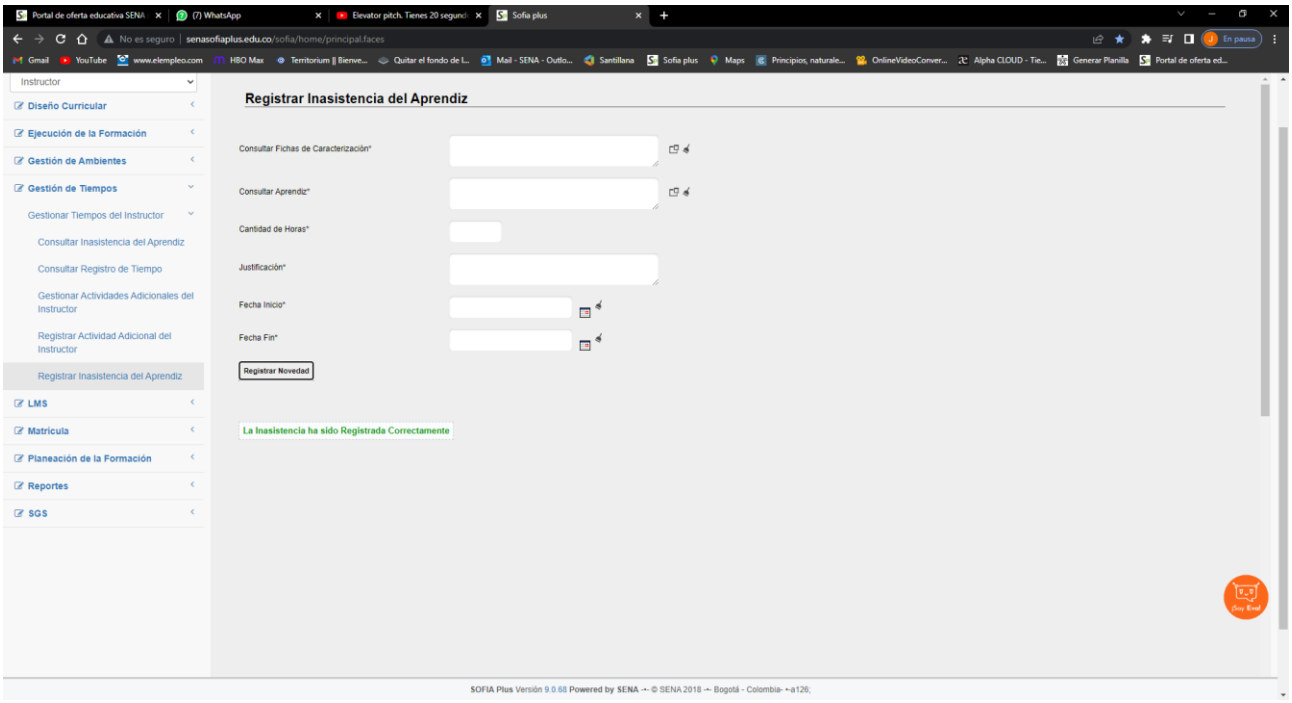






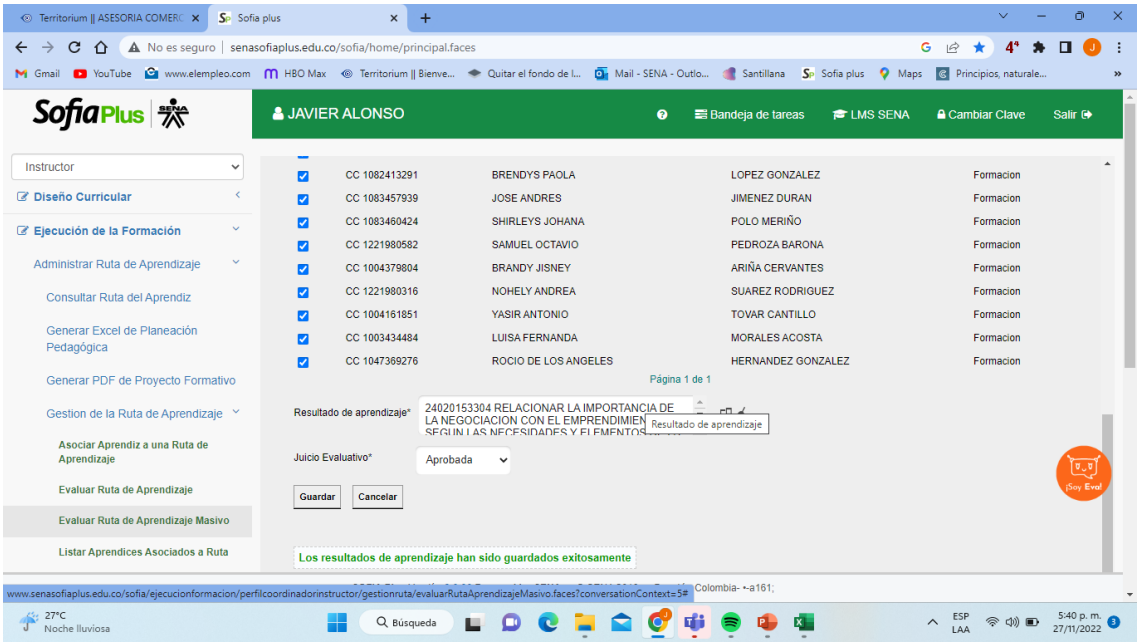
Anexo No. 4


Registrar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Fichas de Caracterización*
2554834 - ASESORIA COMERCIAL
Consultar Aprendiz*
TI 1128192307 GREYS PAOLA BARON ROMERO
Cantidad de Horas*
24
Justificación*
Fecha Inicio*
08/09/2022
Fecha Fin*
20/09/2022
Registrar Novedad

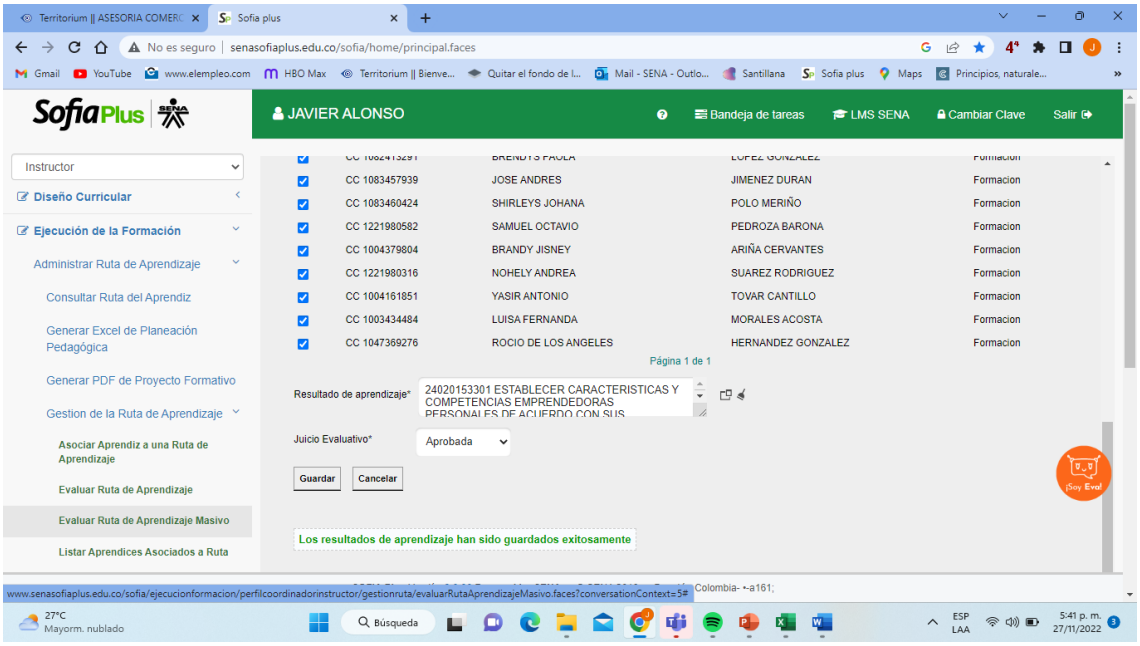

Registrar Inasistencia del Aprendiz
Consultar Fichas de Caracterización*
Consultar Aprendiz*
Cantidad de Horas*
Justificación*
Fecha Inicio*
Fecha Fin*
Registrar Novedad
La Inasistencia ha sido Registrada Correctamente

Anexo No. 5

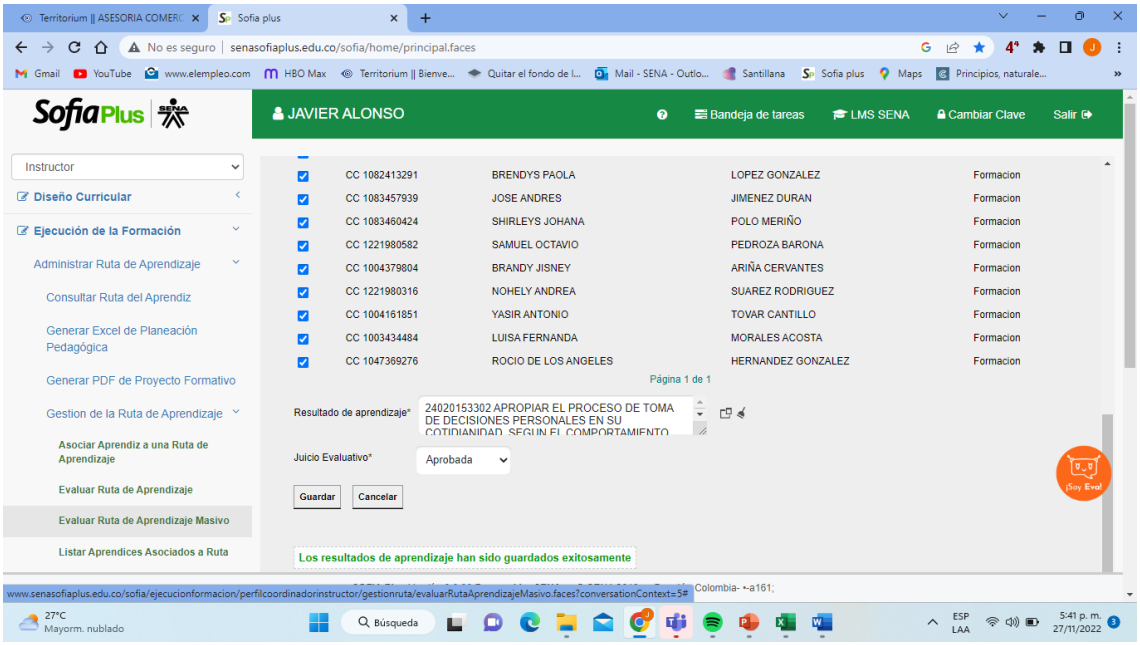
153304 Comporamiento Emprendedor 2495590



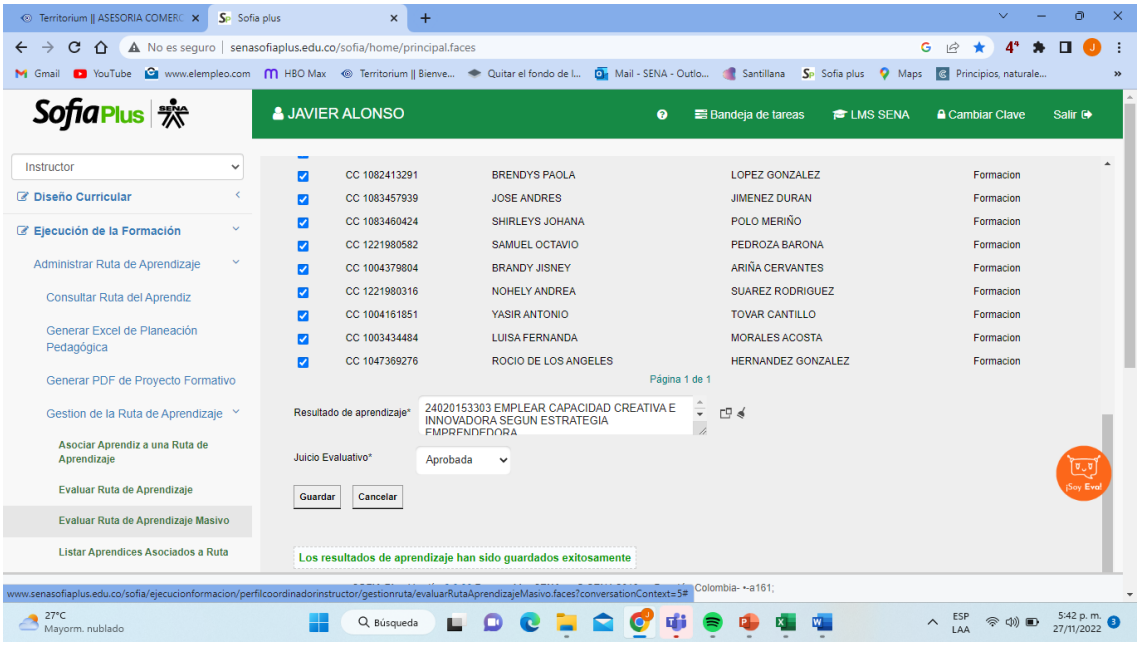
153301 Comporamiento Emprendedor 2495590



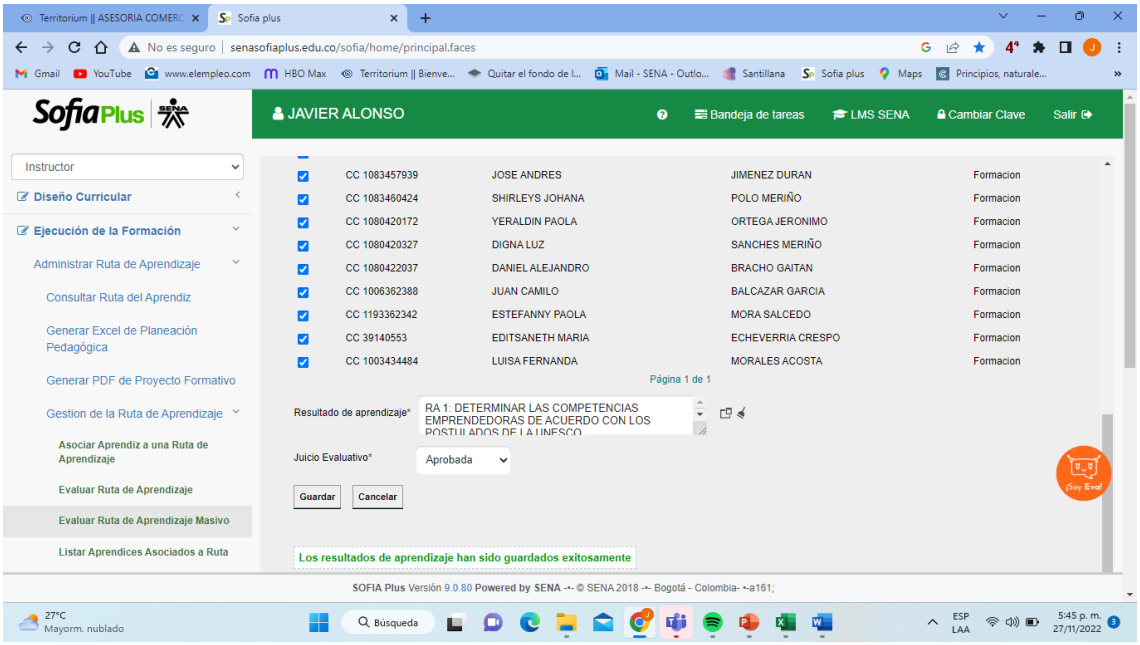
153302 Comporamiento Emprendedor 2495590



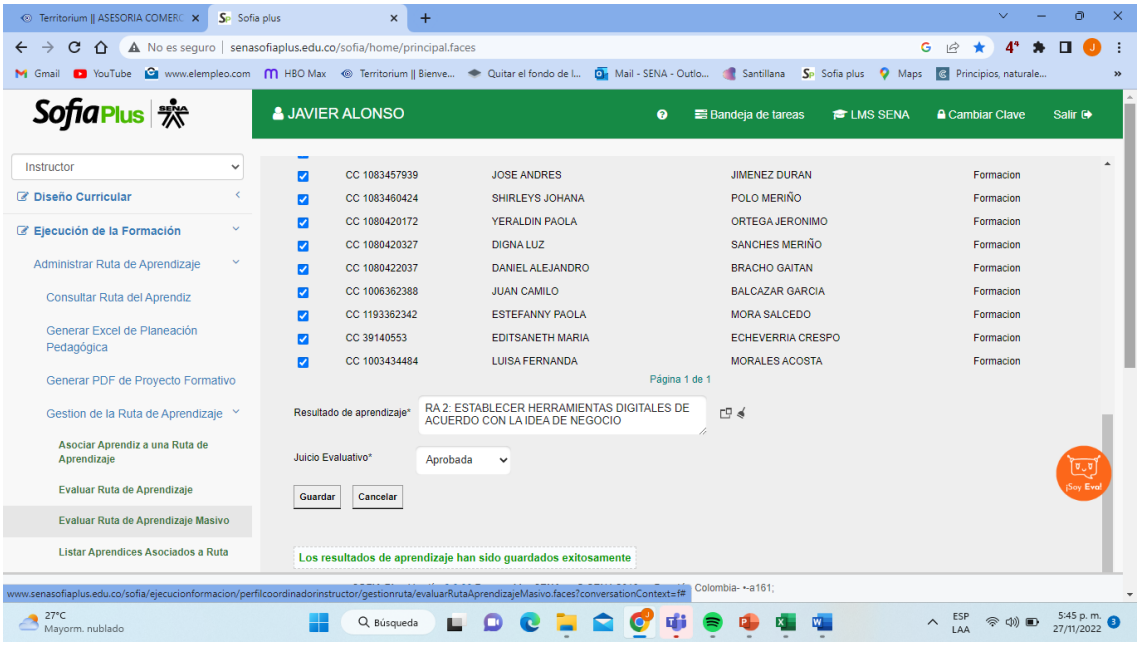
153303 Comporamiento Emprendedor 2495590



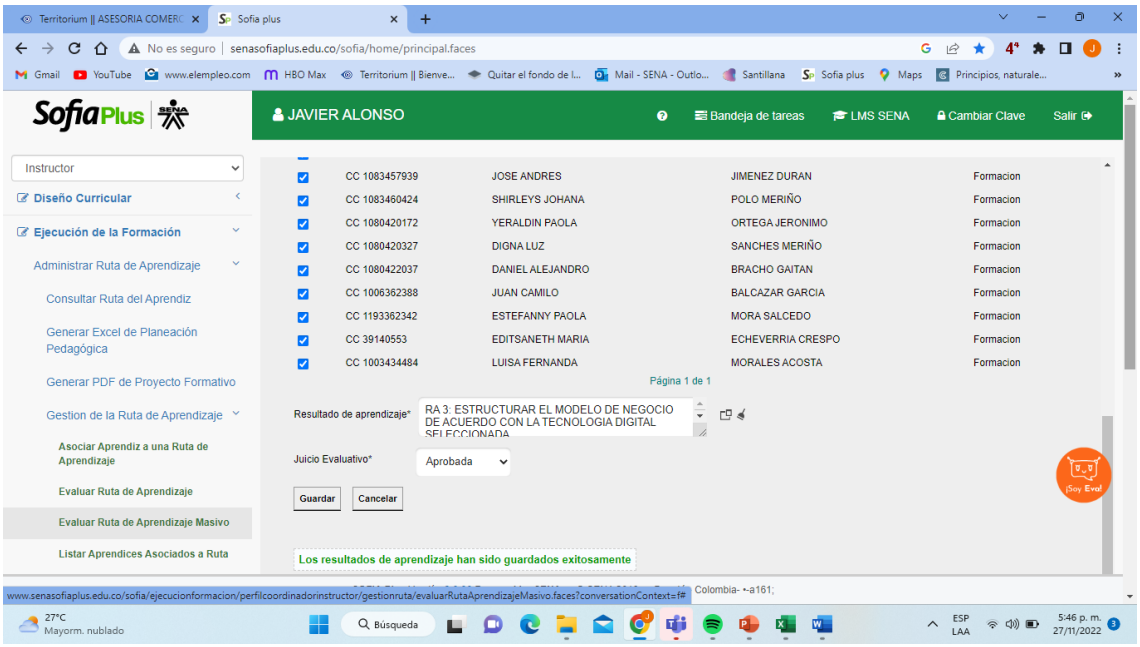
Emprendimiento Digital R1 2495590



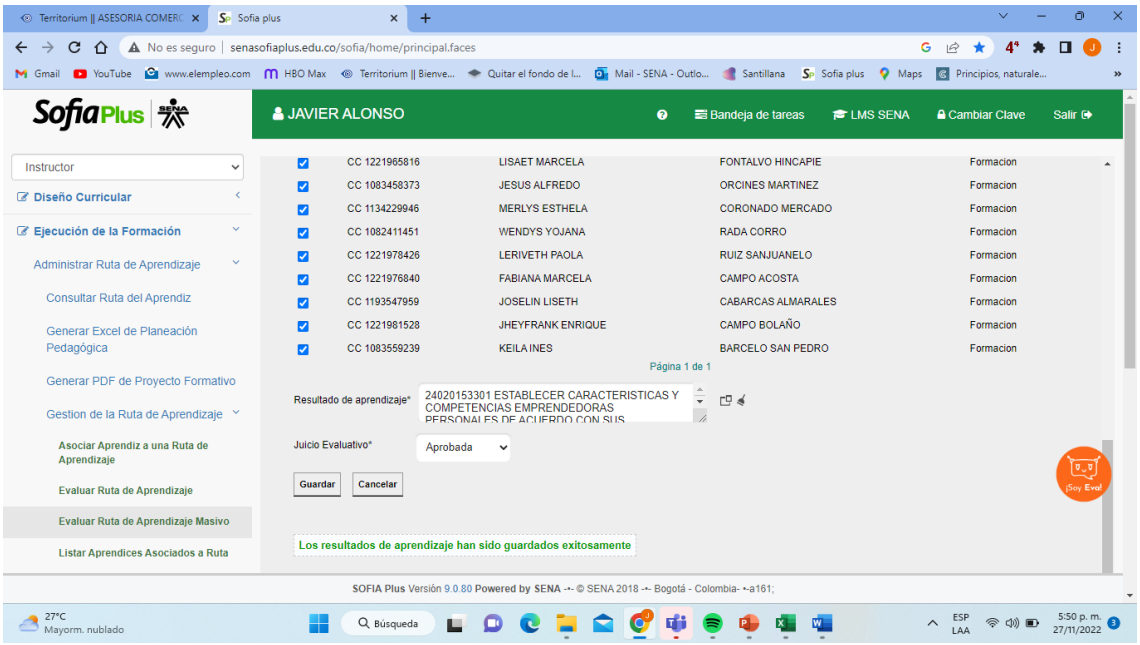
Emprendimiento Digital R2 2495590



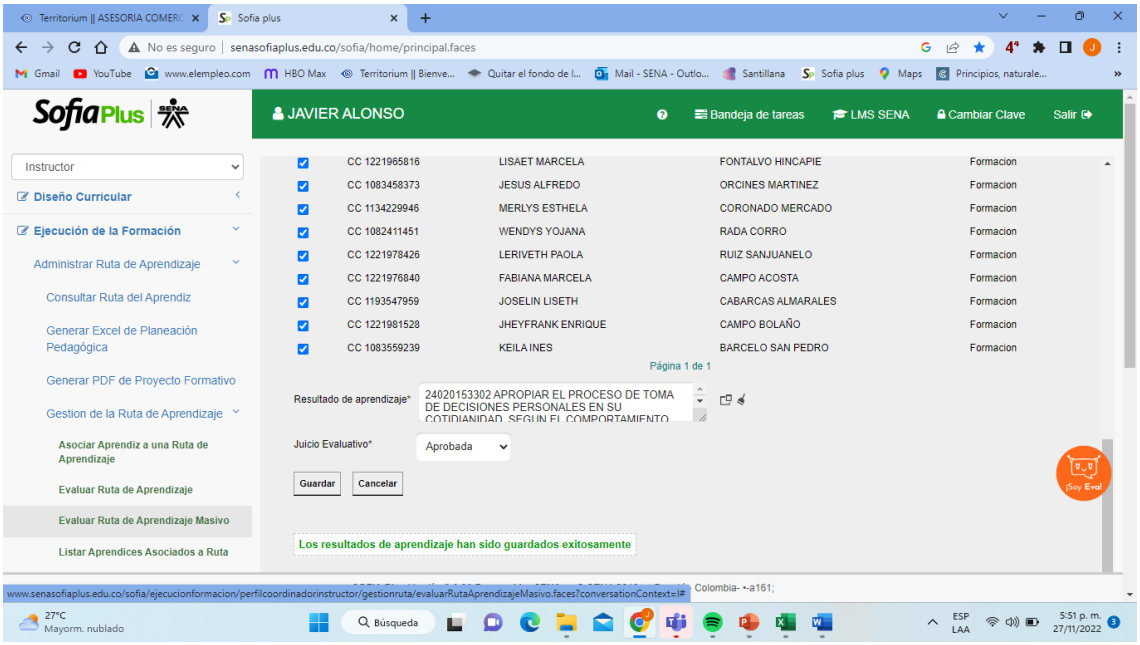
Emprendimiento Digital R3 2495590



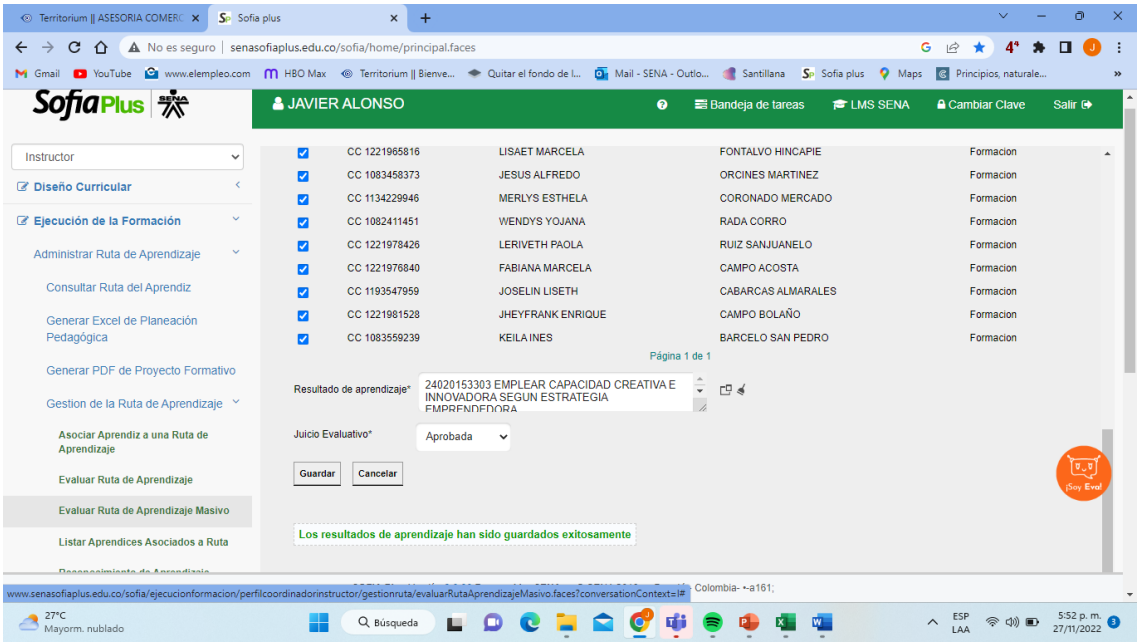
153301 Comporamiento Emprendedor 2554834



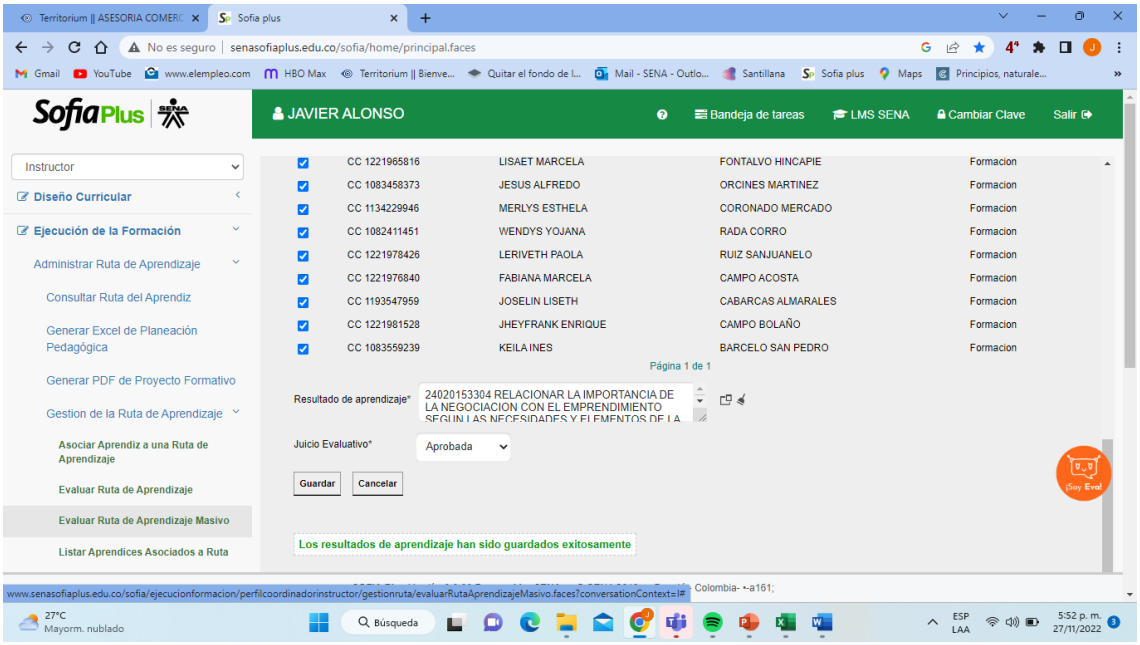
153302 Comporamiento Emprendedor 2554834



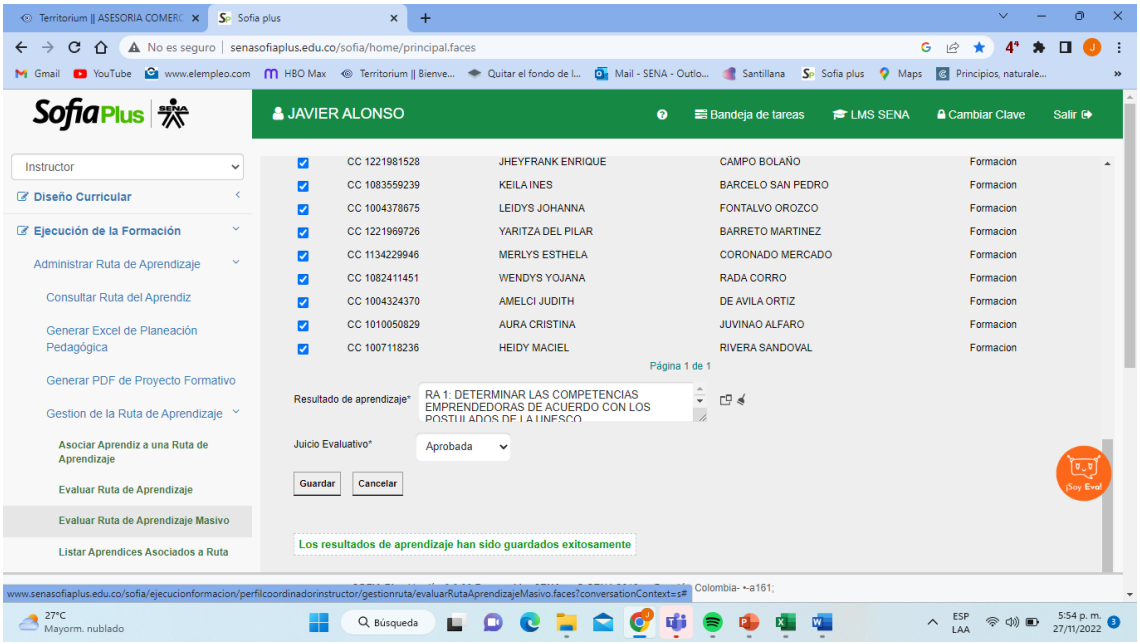
153303 Comporamiento Emprendedor 2554834



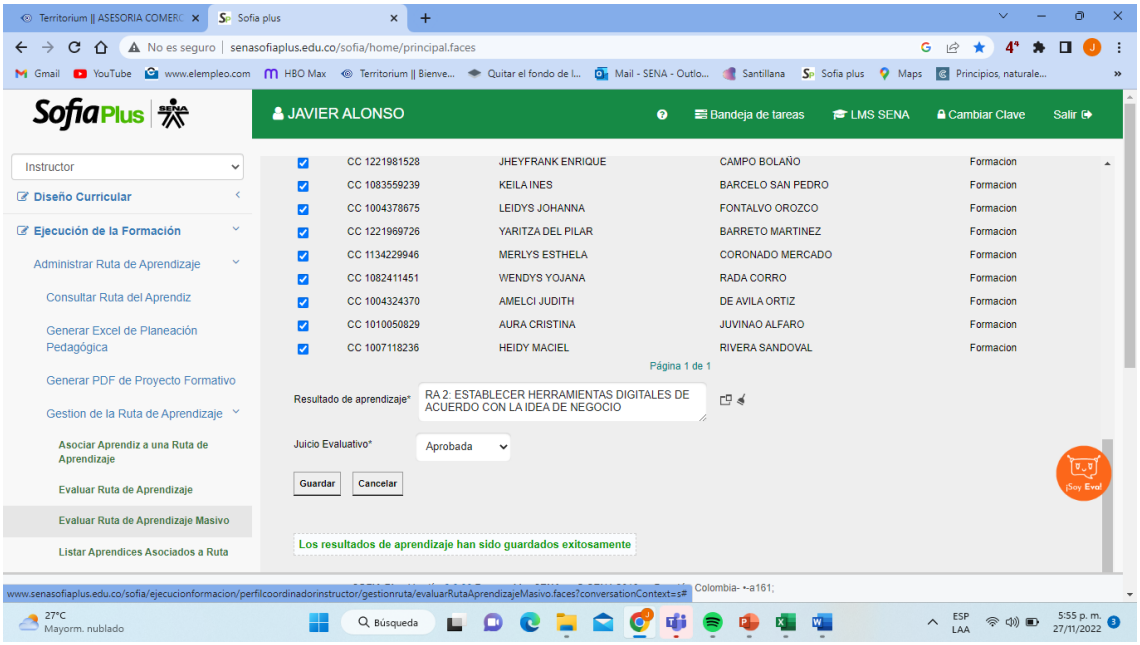
153304 Comporamiento Emprendedor 2554834



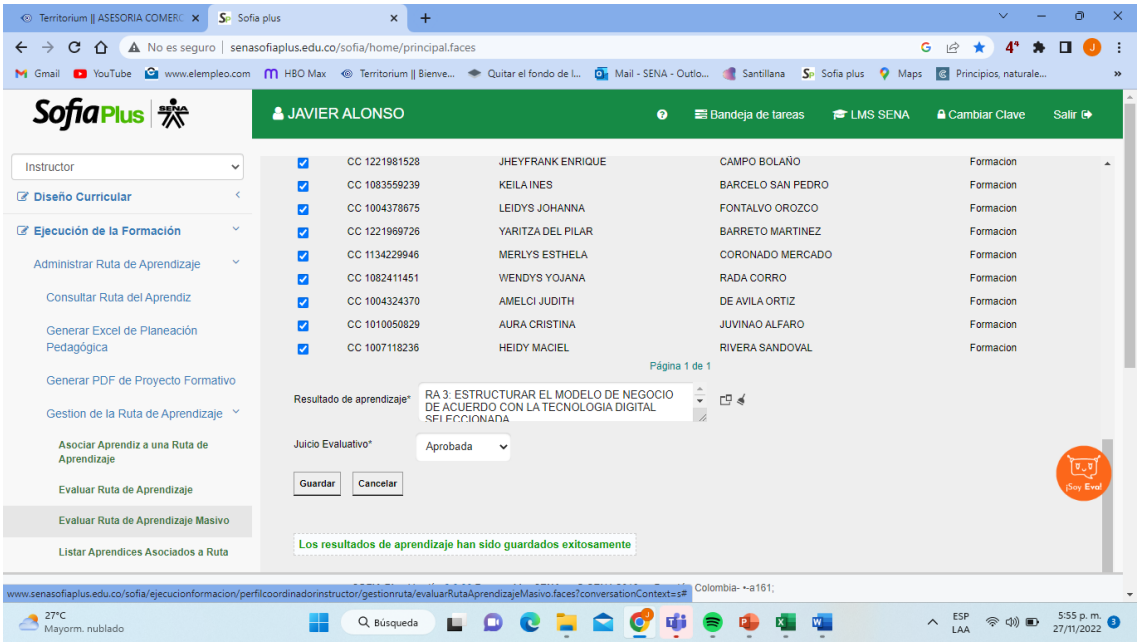
Emprendimiento digital R1



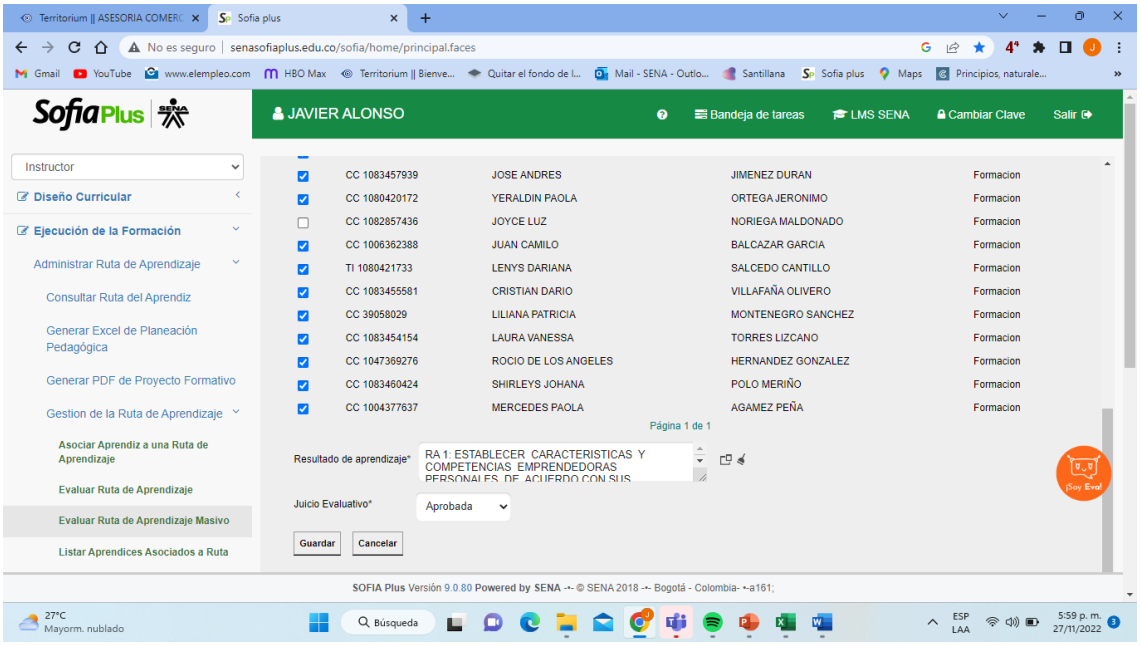
Emprendimiento digital R2



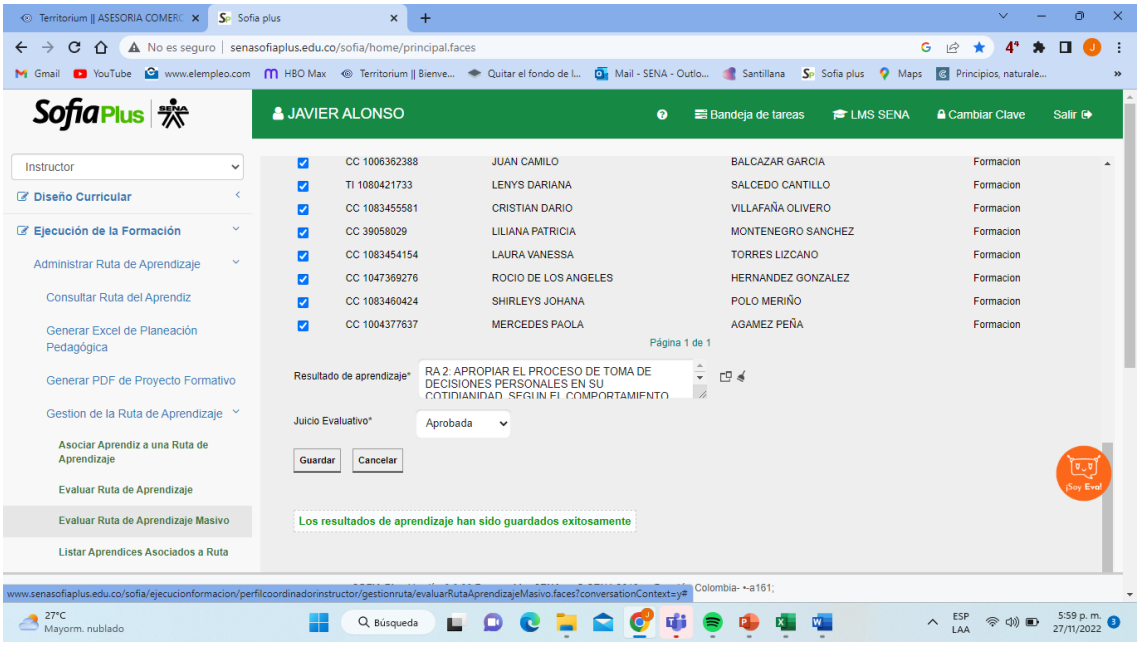
Emprendimiento digital R3



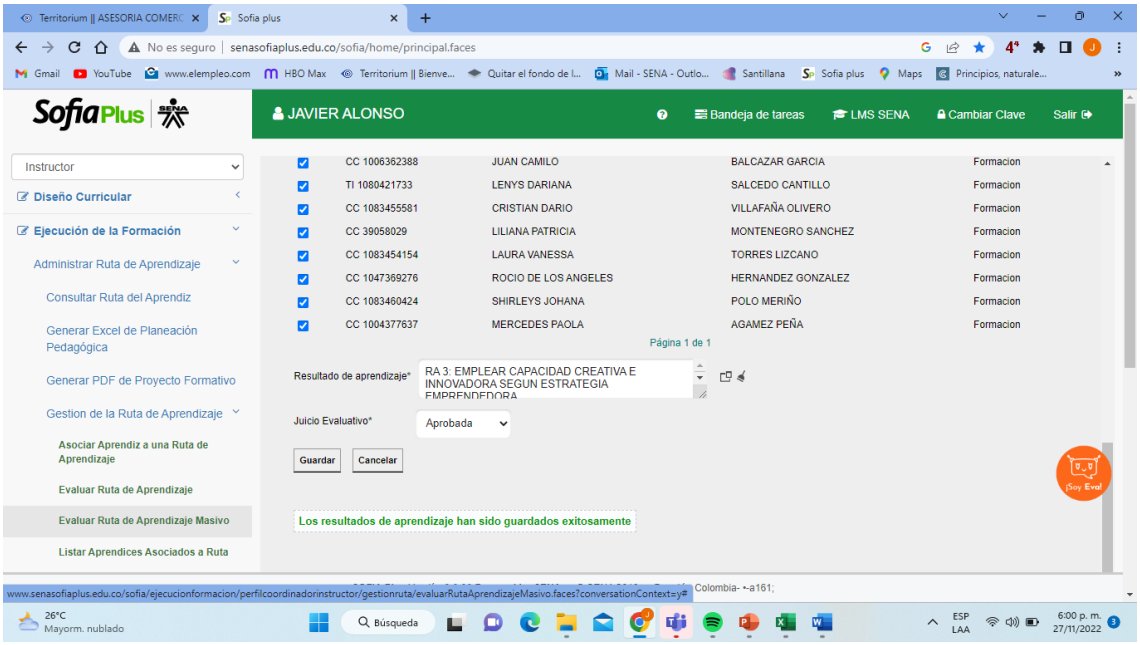
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R1 2495590



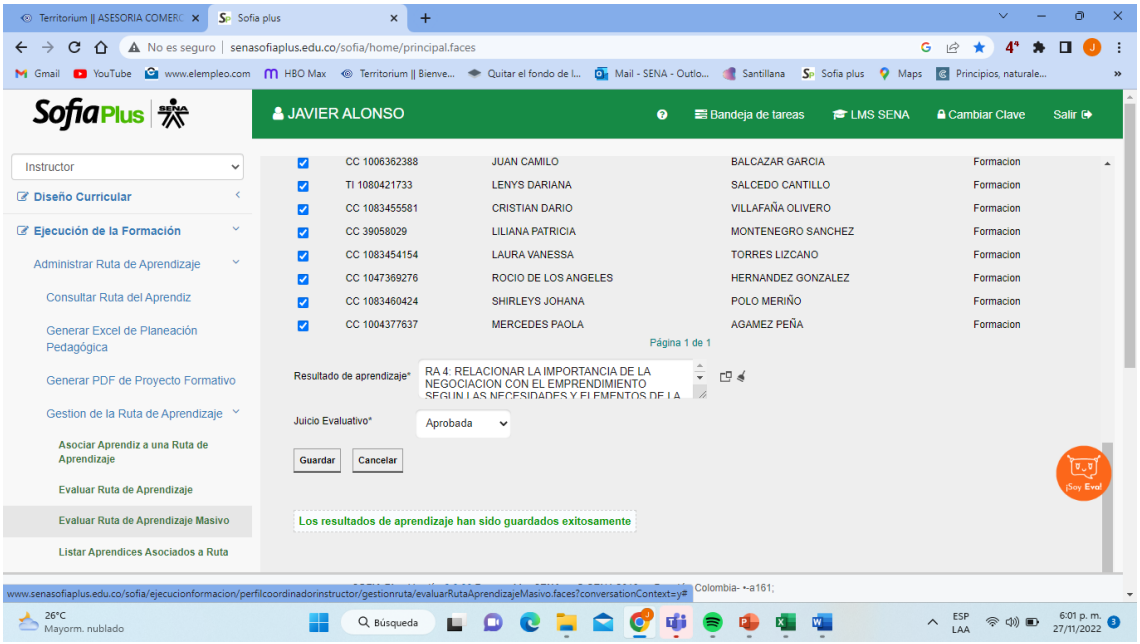
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R2 2495590



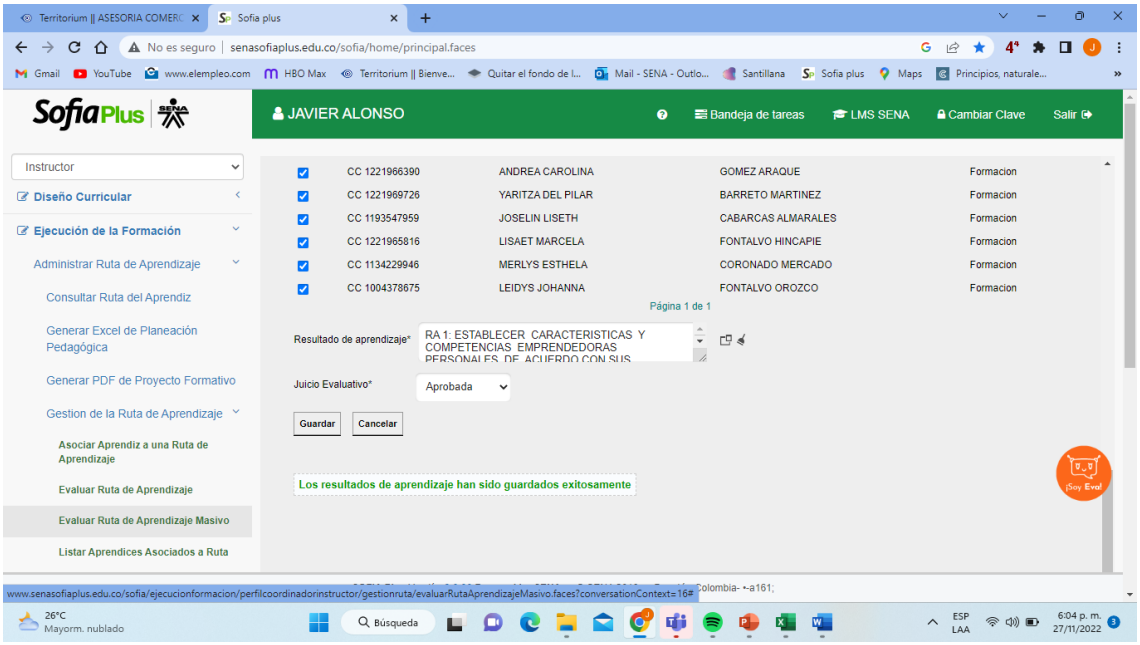
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R3 2495590



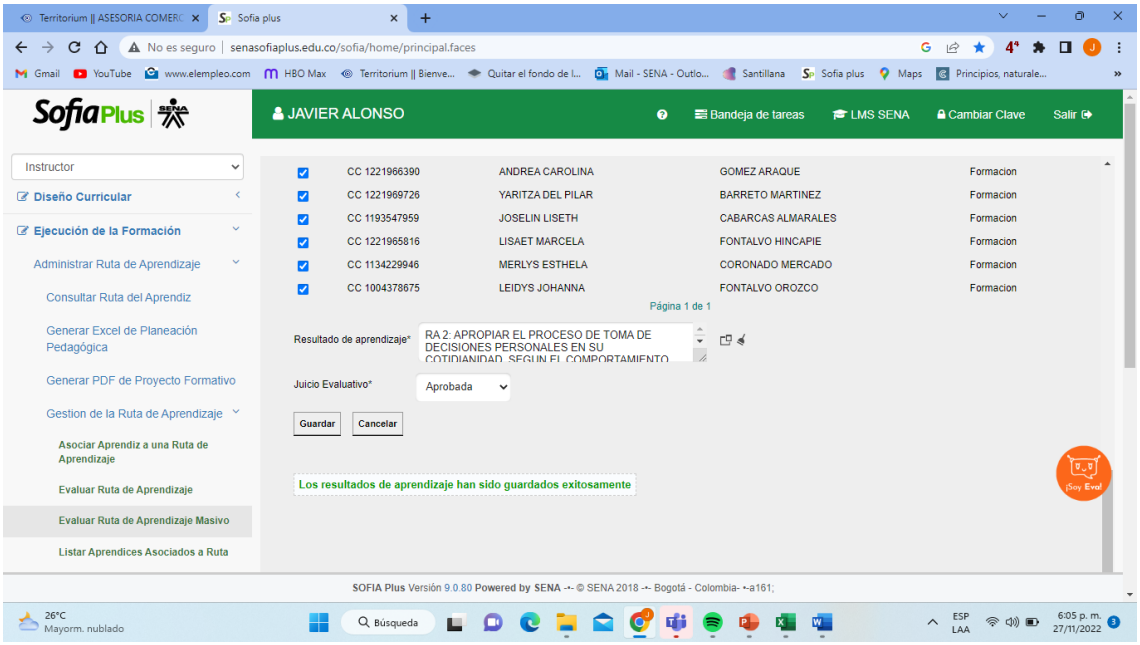
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R4 2495590



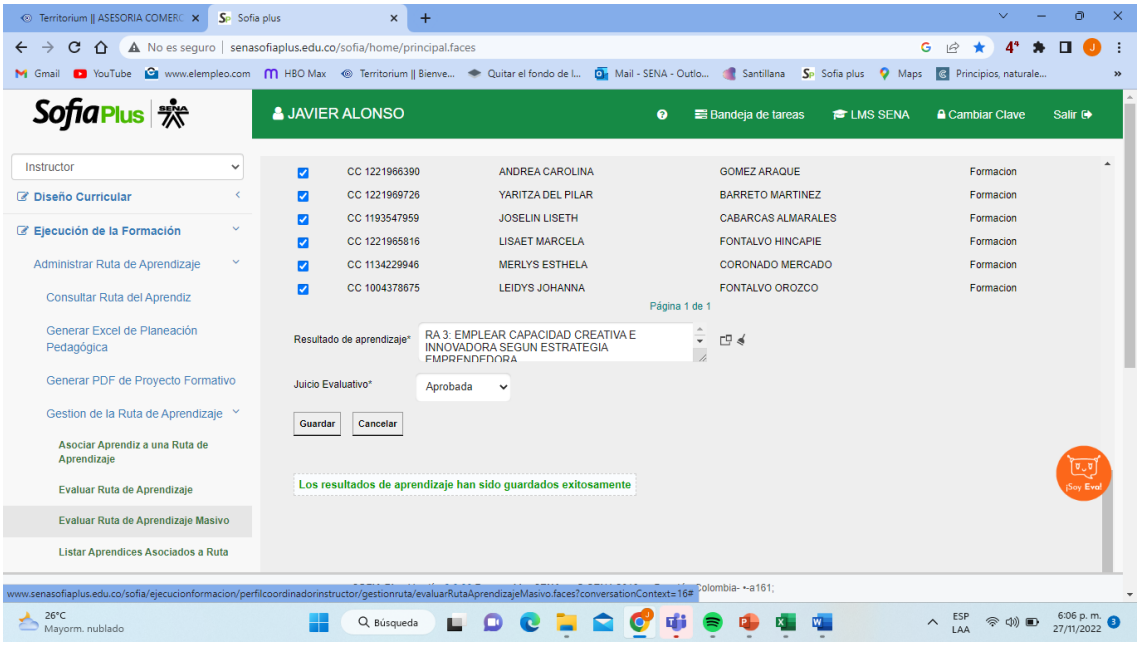
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R1 2554834



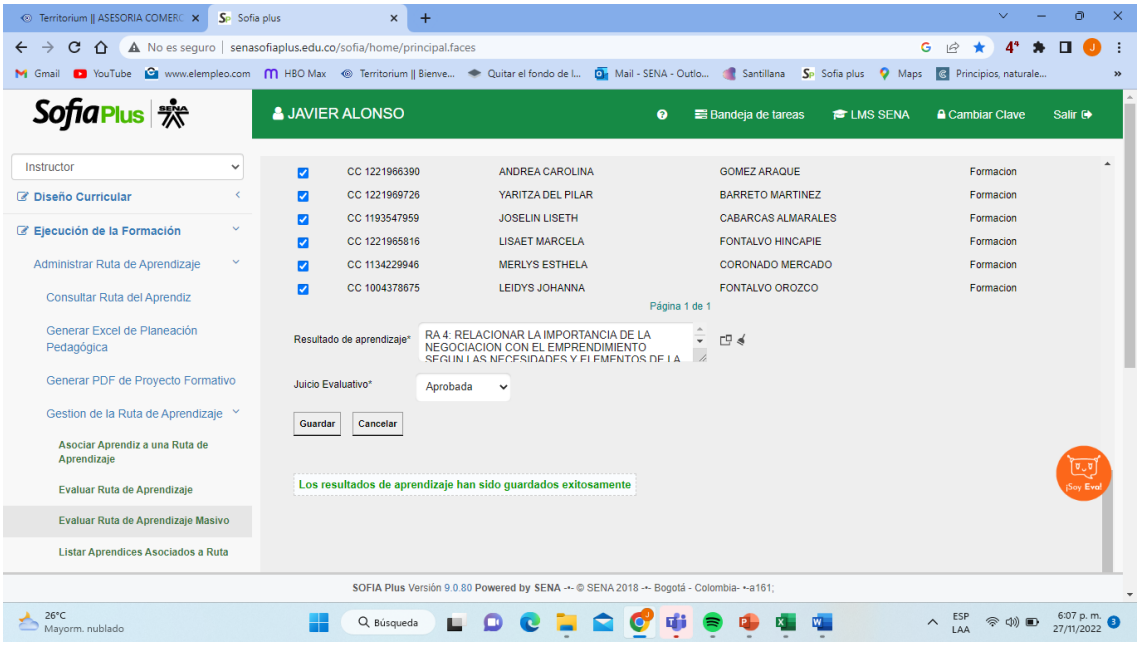
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R2 2554834



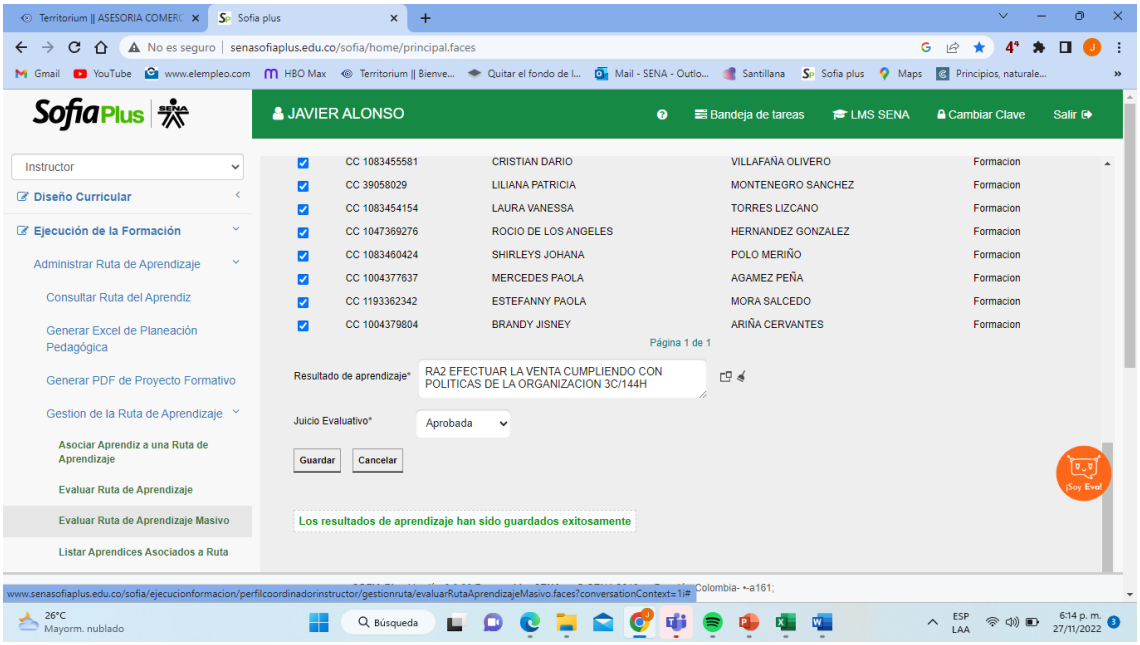
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R3 2554834



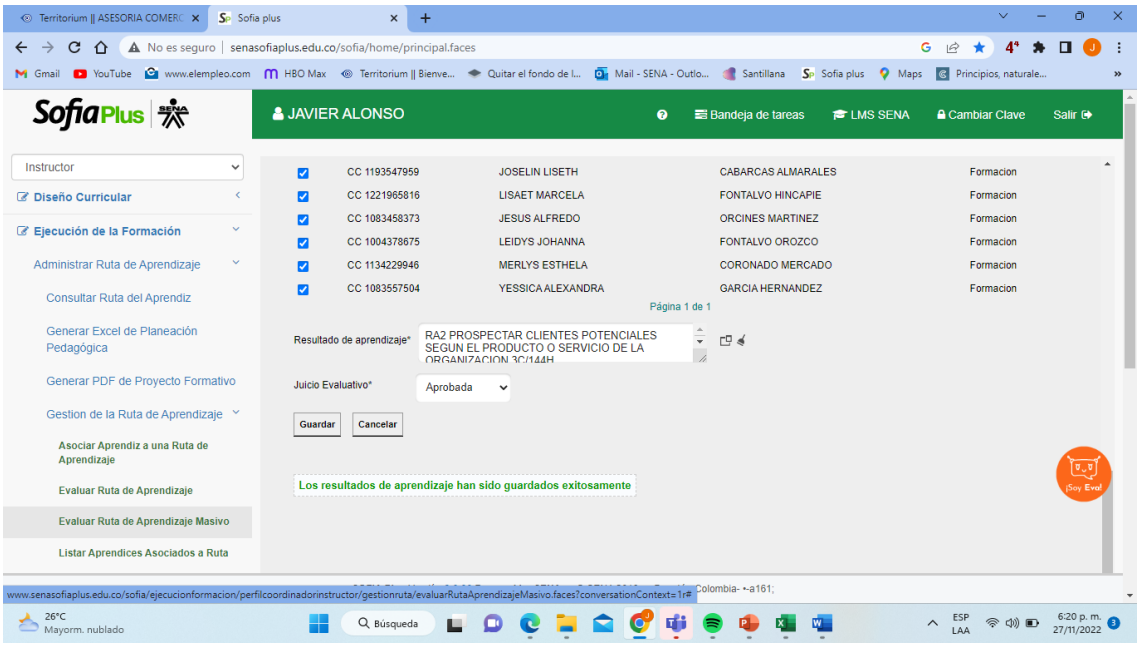
Fomentar cultura emprendedora segun habilidades y competencias personales R4 2554834



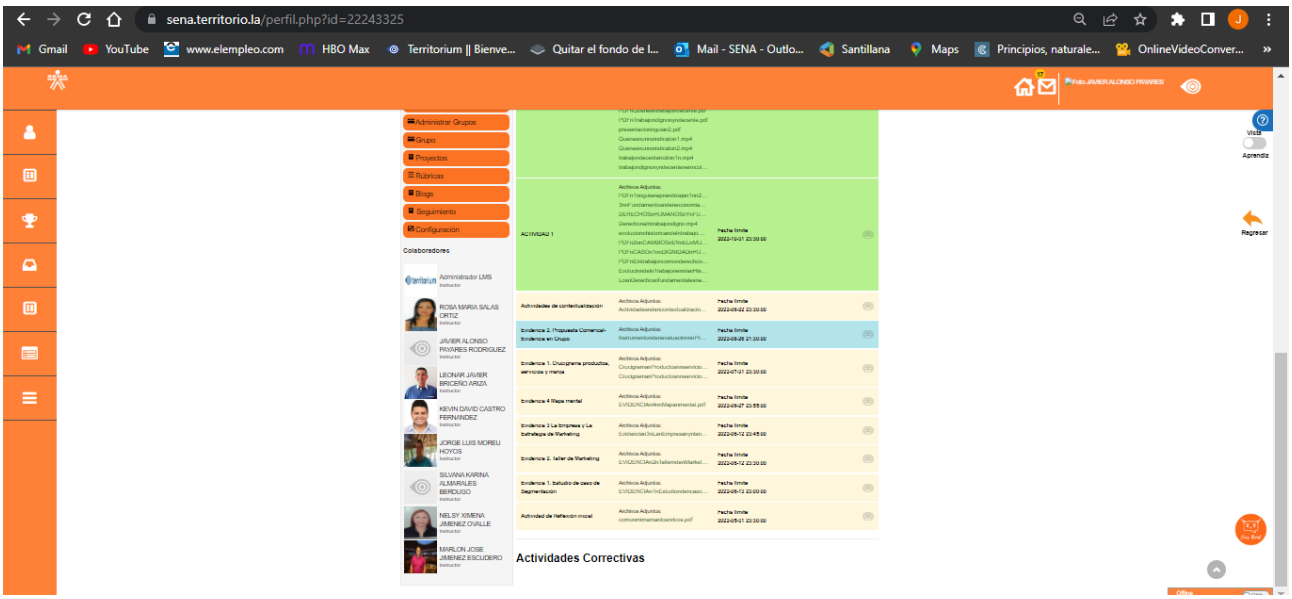
Vender Productos y Servicios R2 2495590

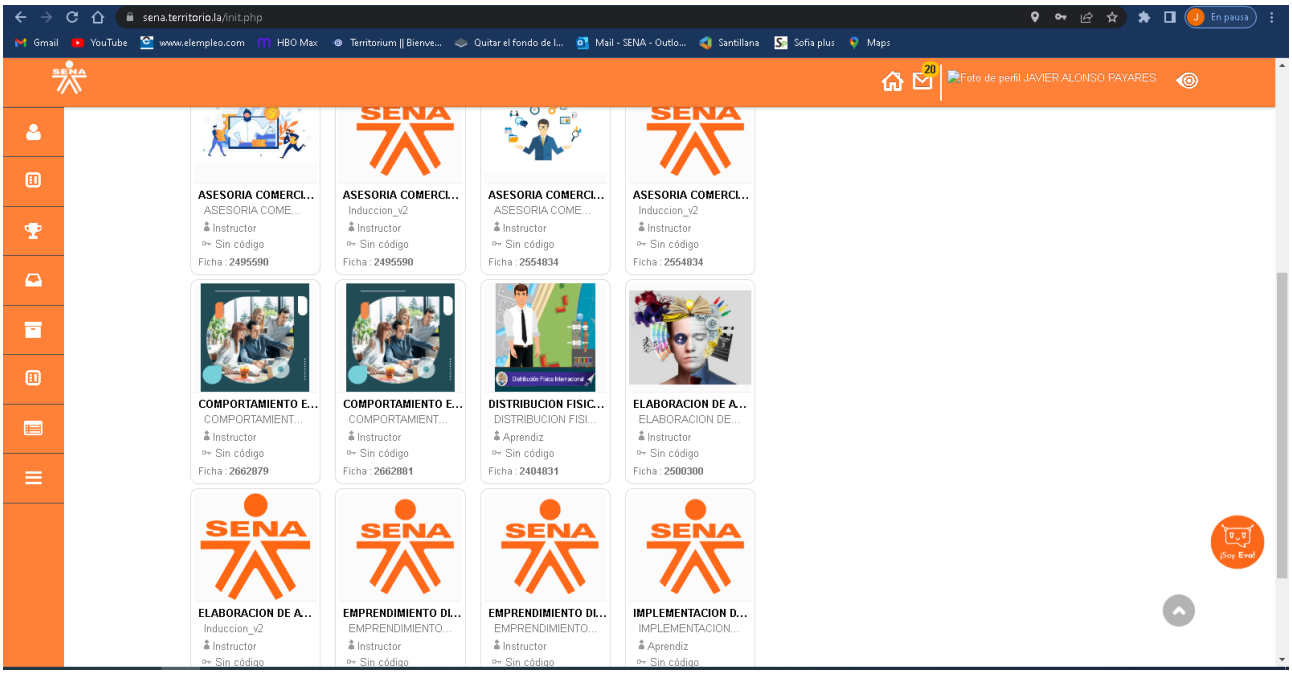


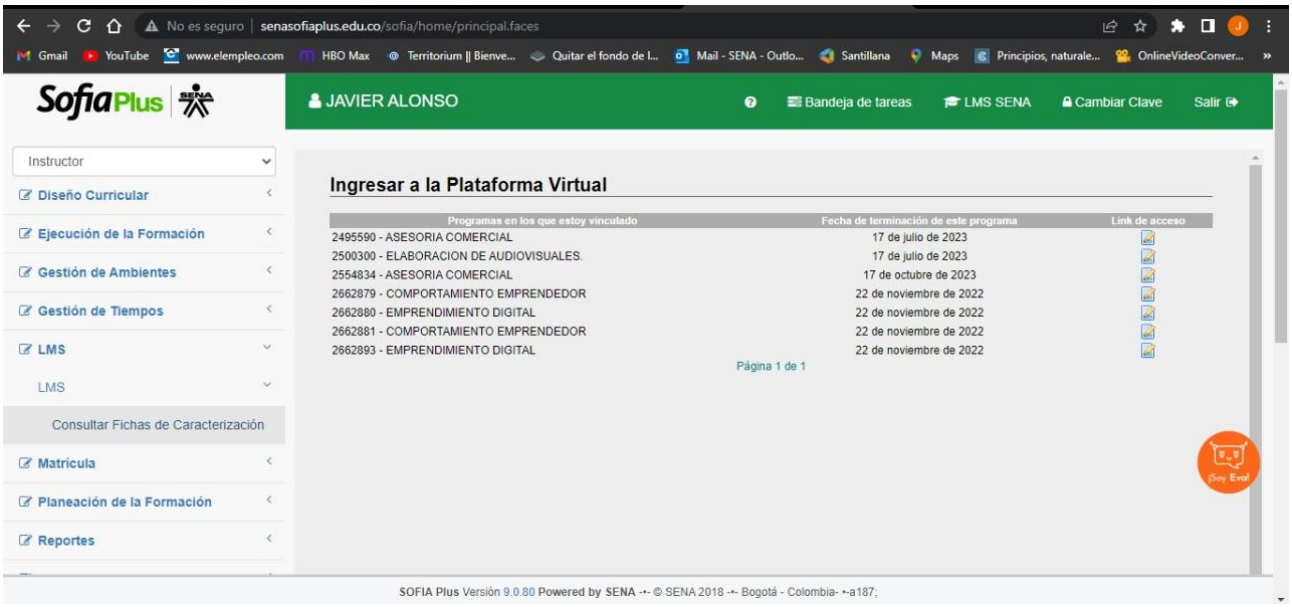
Vender Productos y Servicios R12 2495590



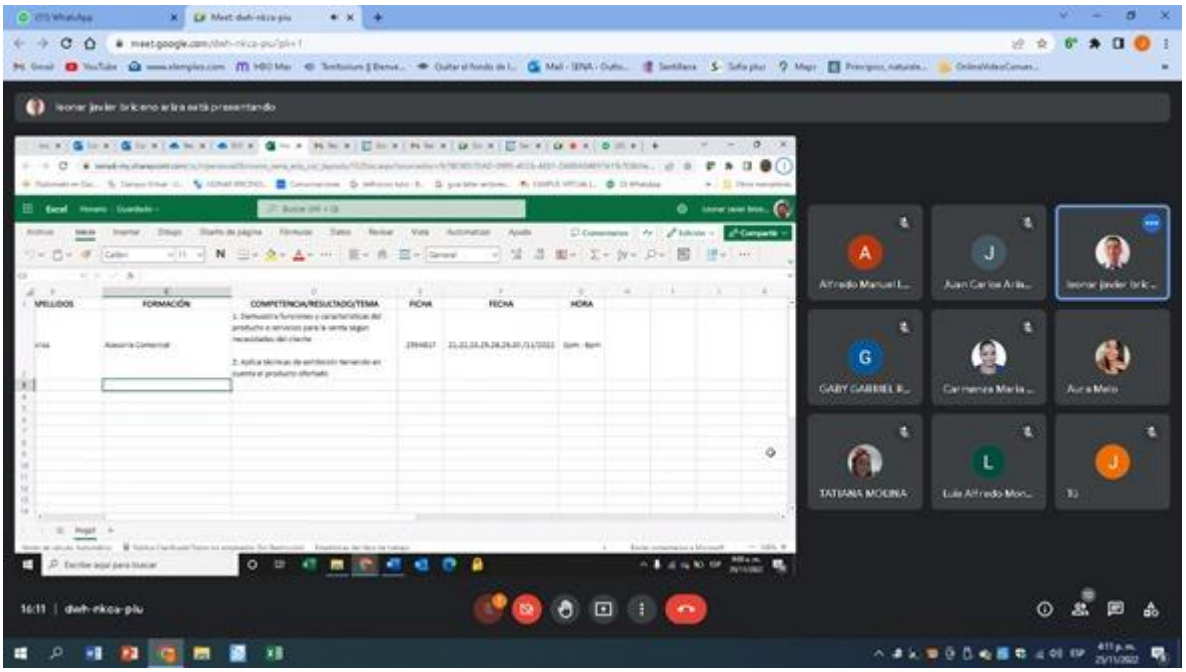
Anexo No. 6


sena.territorio.la/perfil.php?id=22243325
Actividades Correctivas

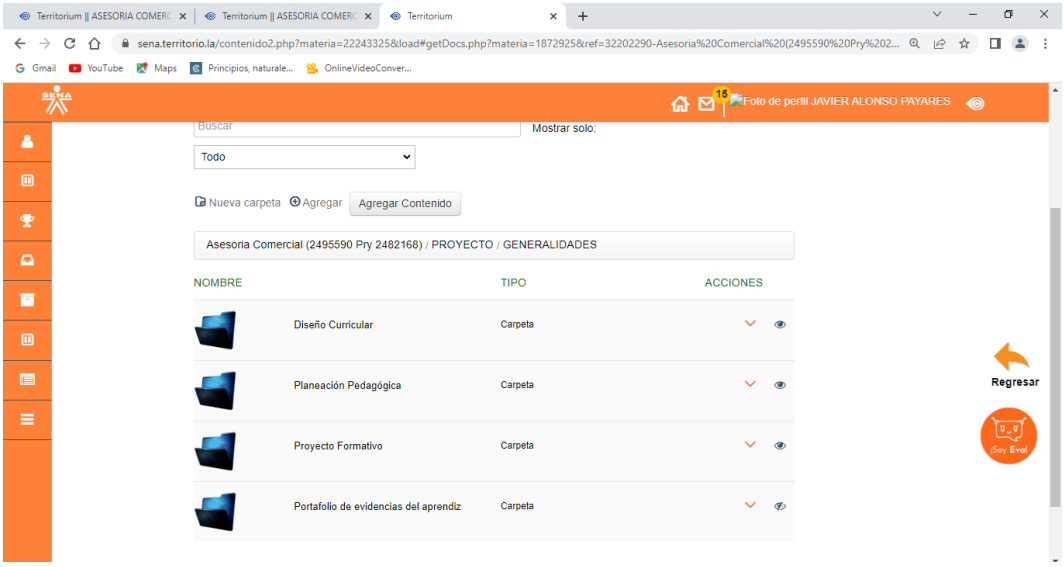

sena.territorio.la/init.php
ASESORIA COMERCI...
COMPORTAMIENTO E...
DISTRIBUCION FISIC...
ELABORACION DE A...
EMPRENDIMIENTO DI...
IMPLEMENTACION D...


No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
JAVIER ALONSO
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
LMS
Consultar Fichas de Caracterización
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
Ingresar a la Plataforma Virtual
Programas en los que estoy vinculado
Fecha de terminación de este programa
Link de acceso
2495590 - ASESORIA COMERCIAL
17 de julio de 2023
2500300 - ELABORACION DE AUDIOVISUALES.
17 de julio de 2023
2554834 - ASESORIA COMERCIAL
17 de octubre de 2023
2662879 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
22 de noviembre de 2022
2662880 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL
22 de noviembre de 2022
2662881 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
22 de noviembre de 2022
2662893 - EMPRENDIMIENTO DIGITAL
22 de noviembre de 2022
Página 1 de 1
¡Soy Eva!
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a187;

Anexo No. 7

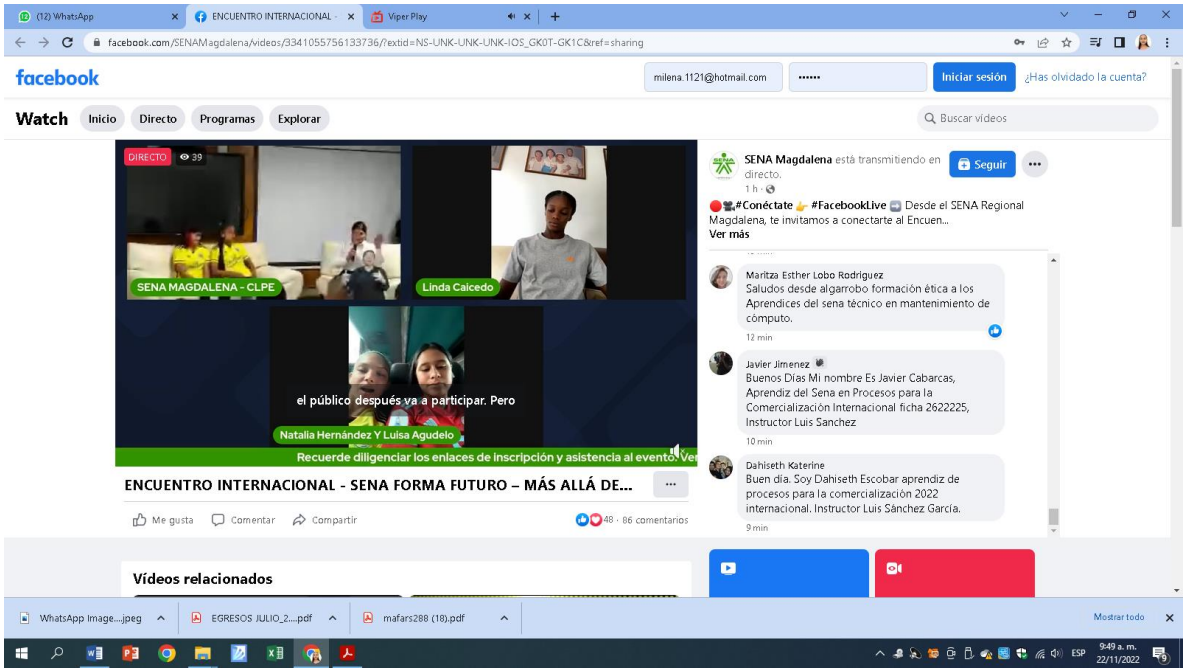


Anexo No. 8



Anexo No. 9

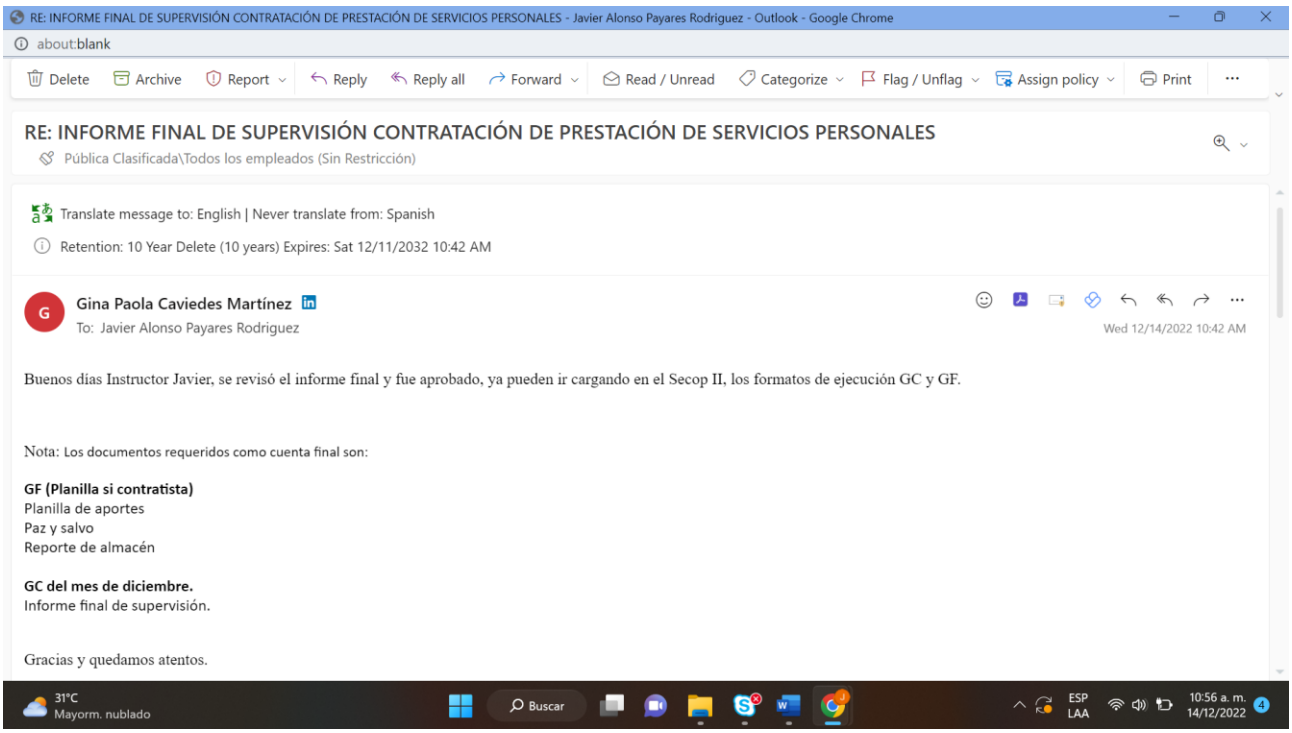


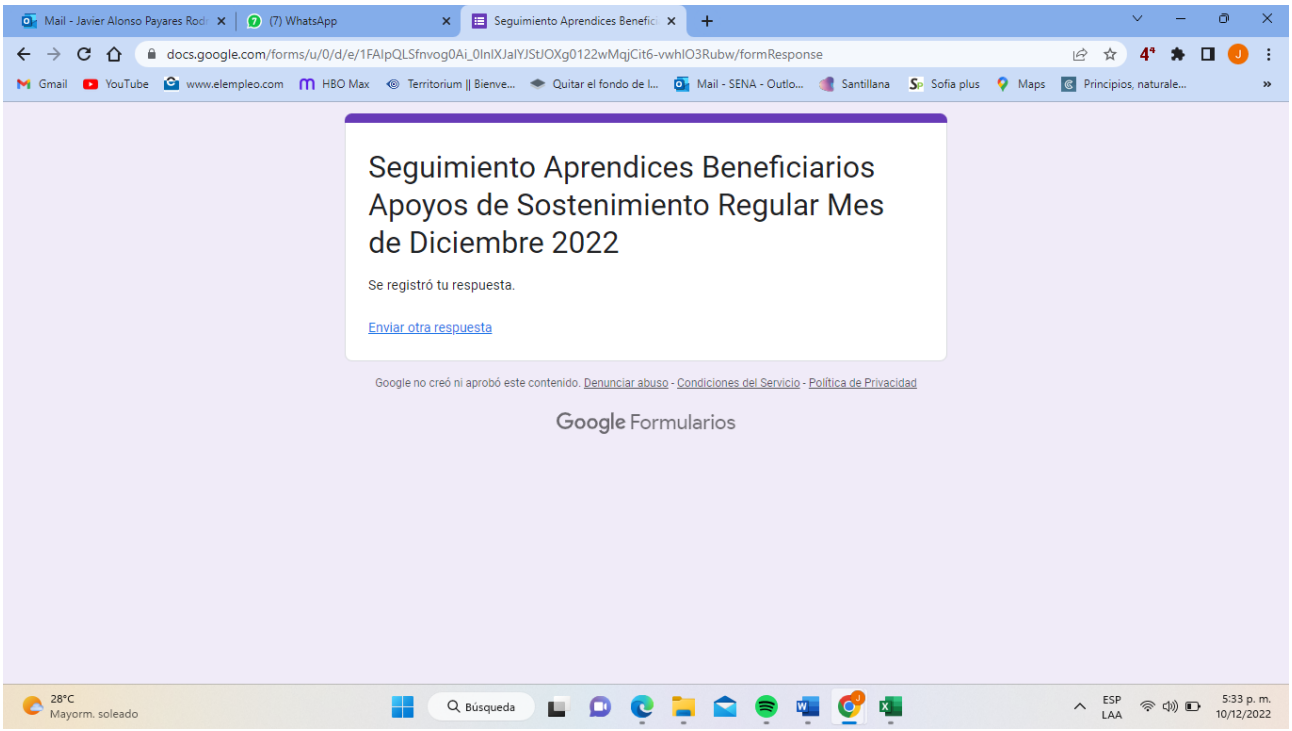

facebook
Watch
Inicio
Directo
Programas
Explorar
SENA MAGDALENA - CLPE
Linda Caicedo
el público después va a participar. Pero
Natalia Hernández Y Luisa Agudelo
Recuerde diligenciar los enlaces de inscripción y asistencia al evento
ENCUENTRO INTERNACIONAL - SENA FORMA FUTURO – MÁS ALLÁ DE...
SENA Magdalena está transmitiendo en directo.
#Conéctate #FacebookLive Desde el SENA Regional Magdalena, te invitamos a conectarte al Encuen...
Ver más
Maritza Esther Lobo Rodriguez
Saludos desde algarrobo formación ética a los Aprendices del sena técnico en mantenimiento de cómputo.
Javier Jimenez
Buenos Días Mi nombre Es Javier Cabarcas, Aprendiz del Sena en Procesos para la Comercialización Internacional ficha 2622225, Instructor Luis Sanchez
Dahiseth Katerine
Buen día. Soy Dahiseth Escobar aprendiz de procesos para la comercialización 2022 internacional. Instructor Luis Sánchez García.
Vídeos relacionados

Anexo No. 10



Anexo No. 11


RE: INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES - Javier Alonso Payares Rodriguez - Outlook - Google Chrome
about:blank
Delete
Archive
Report
Reply
Reply all
Forward
Read / Unread
Categorize
Flag / Unflag
Assign policy
Print
RE: INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES
Pública Clasificada\Todos los empleados (Sin Restricción)
Translate message to: English | Never translate from: Spanish
Retention: 10 Year Delete (10 years) Expires: Sat 12/11/2032 10:42 AM
Gina Paola Caviedes Martínez
To: Javier Alonso Payares Rodriguez
Wed 12/14/2022 10:42 AM
Buenos días Instructor Javier, se revisó el informe final y fue aprobado, ya pueden ir cargando en el Secop II, los formatos de ejecución GC y GF.
Nota: Los documentos requeridos como cuenta final son:
GF (Planilla si contratista)
Planilla de aportes
Paz y salvo
Reporte de almacén
GC del mes de diciembre.
Informe final de supervisión.
Gracias y quedamos atentos.
31°C
Mayorm. nublado
Buscar
ESP
LAA
10:56 a. m.
14/12/2022


Mail - Javier Alonso Payares Rod
(7) WhatsApp
Seguimiento Aprendices Benefic
docs.google.com/forms/u/0/d/e/1FAIpQLSfnvog0Ai_0InIXJaIYJStJOXg0122wMqjCit6-vwhIO3Rubw/formResponse
Gmail
YouTube
www.elempleo.com
HBO Max
Territorium || Bienve...
Quitar el fondo de l...
Mail - SENA - Outlo...
Santillana
Sofia plus
Maps
Principios, naturale...
Seguimiento Aprendices Beneficiarios Apoyos de Sostenimiento Regular Mes de Diciembre 2022
Se registró tu respuesta.
Enviar otra respuesta
Google no creó ni aprobó este contenido. Denunciar abuso - Condiciones del Servicio - Política de Privacidad
Google Formularios
28°C
Mayorm. soleado
Búsqueda
ESP
LAA
5:33 p. m.
10/12/2022