PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó,diciembre 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 diciembre 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 finalizcion del curso MERCADEO Y VENTA- temas, mercado-merecadeo- etapas del mercadeo- clases de competencia- oferta demanda- etc. COMPORTAMIENTO EMPRENEDOR- visión Emprendedora- dimensión emprenedora- toma de decisión – creatividad- Negociacion. mediante el desarrollo de estas temáticas y con las actividades desarrolladas podre evaluar a los aprendices sobre los conocimientos adquiridos en dichos cursos.	Desarrollo de clase temas de consulta relacionados con el curso 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 comportamiento emprendedor en el Municipio Rio Quito–. La formacion se han orientado de acuerdo a necesidades de los participantes y el proceso de formación adecuado para ellos..	Formato de concertación.
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje – evaluacionde conformidad con los modulos de formación y el calendario institucionaly el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	Las actividades realizadas durante el periodo objeto de pago fueron: - continuación del curso Mercadeo y ventas en el Municipio Rio Quito. -Desarroolo de la formación en el curso comportamiento emprendedor en el municipio de rio quito.	Formato de caracterización

		-Verificación de aspirantes en el aplicativo vivanto para determinar la población victima. -Verificacion y Registro de los aprendices en Sofía Plus. -Elaboración de la ficha de caracterizacion. -Se asociaron las fichas en la Plataforma sofia plus. -Evaluacion de fichas finalizadas en el mes de diciembre.	Fichas asociadas y calificadas en Sofia plus. Evidencias fotograficas Todo soportado en el drive. Evidencias de formación mes de diciembre
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 del curso comportamiento emprendedor.
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 2649547 y 2691509 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 ejecuicion del contrato.	Presentación de informe de actividades desarrolladas en el mes de diciembre	Informe mensual mes de diciembre
9	Apoyar técnicamenteen las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios por el conocimiento profesional contratado previa designación del director	No aplica para este periodo (con disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento

	regional.		
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 4473071860 , expedida por SOI correspondiente al mes de noviembre 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___NO__X_ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y

hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

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

GUIA DE APRENDIZAJE

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR



Valores Emprendedores

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**
- Código del Programa de Formación: **13410017**
- Competencia: **FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1: Relacionar la importancia de la negociación con el Emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

2: Establecer características y competencias Emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

3: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento Emprendedor.

4: Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia Emprendedora.

Duración de la Guía 48 horas

2. PRESENTACION

Estimados aprendices *SENA*, reciban un cordial saludo de *bienvenida*, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**. 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.

La presente formación responde a la necesidad detectada en el diagnóstico realizado en el Plan Estratégico 2015 2018 a la gestión misional de Emprendimiento y Empresarismo, en el cual se encontró que no existía una formación específica dirigida al desarrollo de la actitud y comportamiento emprendedores en los aprendices SENA. En su lugar, se encontraron 474 programas que decían contener elementos relacionados con el

emprendimiento, pero una vez fueron analizados a fondo, los programas se enfocaban en la formación de competencias contables, financieras y administrativas.

- Esta guía de aprendizaje le dará al aprendiz herramientas y elementos necesarios para que con el curso de COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR adquieras las competencias para desarrollar una cultura emprendedora del dia adia suficiente para la estructuración de una idea de negocio y la formulación de proyectos empresariales cuyo contenido y calidad permitan constituir y desarrollar tu la idea de negocio.







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

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.

- Evidencia: Reflexione sobre las siguientes preguntas

1 ¿Qué espera de este curso?
2 ¿Para usted, que es un emprendedor?
3 ¿Para usted, que es propósito de vida?
4 ¿Qué es una oportunidad?
5 ¿Cómo define comportamiento emprendedor?
6 ¿Qué es innovación?
7 ¿Qué es creatividad y sus características?

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

Duración: 5 horas

Actividad de Aprendizaje: MI PROPÓSITO DE VIDA – inventario de la vida.

El objetivo de esta actividad es desarrollar un autodiagnóstico de la pregunta ¿Quien soy yo?, se requiere la disposición y honestidad de de los aprendices con el fin de identificar tu espíritu emprendedor.

A continuación escribo los pasos generales para elaborar un Proposito de Vida.

Objetivo: Analizar los valores personales dentro de un grupo y por parte del él, así mismo ampliar la concepción del mundo y de la vida.

Tiempo: Duración 2 horas.

Materiales:

- Un salón amplio y bien iluminado acondicionado para que los participantes puedan escribir.

- Hoja de Trabajo para cada participante (ver anexo 2)

- Lapiceros o lápices para cada participante.

Procedimiento:

I. Dinámica de Animación: Un juego motriz (sin materiales)

II. Se reparten las hojas con las preguntas a cada participante.

III. Cada uno debe escribir tantas respuestas a las nueve preguntas como se le ocurran, rápidamente y sin

detenerse a reflexionar profundamente.

IV. Se comprarán las respuestas individuales con las del grupo.

V. Se puede consultar con los participantes para profundizar más en el "inventario de la vida".

VI. Luego se les guía un proceso para que el grupo analice, como se puede aplicar lo aprendido en su vida.

- Anexo taller inventario de la vida

- Ambiente Requerido: Aula

- Materiales: Documentos de apoyo y papel, lapicero, etc.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Socializar en mesas redondas y por medio de talleres, trabajos en grupo y experiencias vividas todo lo relacionado con el curso Comportamiento Emprendedor.. .

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

El rezago de Colombia en ciencia, tecnología e innovación frente a economías de referencia es evidente, y se refleja en los resultados del país en diversos indicadores relacionados con el capital humano, los canales de financiación, y el desarrollo científico e innovador. Este rezago de Colombia ha constituido -y sigue constituyendo- una barrera a la transformación productiva del país. Es un limitante que, históricamente, ha frenado el proceso de modernización y diversificación

de la estructura productiva nacional y su oferta exportable. Según cifras del Banco Mundial, tan solo el 4% de las exportaciones de Colombia corresponde a productos altamente intensivos en investigación y desarrollo.

El emprendimiento había sido entendido por varios años como un tema limitado a la creación de empresas. Eso fue así porque por más de un siglo. Los primeros científicos sociales que estudiaron el emprendimiento observaron sus enormes beneficios a través de las empresas que eran creadas por personas con cualidades aparentemente especiales.

Luego de observar varios casos de fundadores de empresas, el Dr. McClelland llegó a la conclusión de que la motivación que guio las acciones de esos empresarios nació de una enorme necesidad que estos tuvieron de lograr aquello que se habían propuesto. Y esa necesidad, definió la manera como esos empresarios se comportaron ante las diversas situaciones que se fueron presentando en su camino. Esa manera de actuar se llamó Comportamiento Emprendedor.

A pesar de los orígenes de la investigación del Dr. McClelland, su teoría de las necesidades se convirtió en un estudio importante dentro de la psicología, pues trataba de un elemento presente en todos los seres humanos. De ese modo, es posible afirmar que el Comportamiento Emprendedor puede ser desarrollado y fortalecido en cualquier persona, sin importar si son empresarios, líderes de negocios, trabajadores o personas del común.

Para desarrollar el Comportamiento Emprendedor se necesitan tres ingredientes, los mismos que se encuentran en la Fórmula del logro. Uno de esos ingredientes es un conjunto de diez características que se han denominado Características Emprendedoras Personales (CEP) que están presentes, en mayor o en menor medida, en todos nosotros. Nuestro desempeño en la realización de una tarea puede mejorar si nos concentramos en identificar, reconocer y desarrollar cada una de esas características.

La actividad emprendedora ha sido considerada desde siempre un mecanismo importante para el desarrollo económico. Este vínculo se observa cuando los emprendedores crean nuevos negocios, los nuevos negocios requieren generar empleos, se intensifica la competencia, e incluso aumenta la productividad a través de cambios tecnológicos (Acs y Amorós, 2008).

- **Desarrollo de la Formación en Comportamiento Eprendedor**

Recopilar y analizar información respecto al pensamiento y entorno empresarial.

Emprendedor: concepto, características, comportamiento, competencias.

Objetivos personales: motivaciones, metas, propósito de vida.

Responsabilidad emprendedora: concepto, dimensiones de la responsabilidad etc.

Duración: 30 horas

- Actividad grupal 2:

Conformar equipo de 5 personas, darle un nombre al equipo.

• Conversatorio acerca de los siguientes temas de consulta:

Técnicas, Estrategias, Proceso toma de decisiones: concepto, etapas del proceso.
análisis de riesgo: técnicas.
análisis de alternativas: concepto, técnicas.
fijación de metas: criterios. Creatividad: concepto, Innovación: concepto, tipos.
búsqueda de oportunidades: técnicas,
Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos.
responsabilidad emprendedora: dimensiones.

• Estructurar un glosario sobre: estrategia, toma de decisión, tecnicas, creativida, concepto, tipos, , instrucciones, roles en el equipo, Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos y liderazgo.

• Socialización de las actividades anteriores.

DUracion: 8 horas

- Reflexión y conclusión de las actividades.

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

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan de acuerdo al tipo de mercado

• Los aprendices planearan y Diseñar el bien o servicio de acuerdo a las necesidades detectadas en el mercado.

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

• Planificaran las técnicas presupuestales aplicadas para pronosticar operaciones financieras y proveer situaciones futuras

• Crear metodología para la identificación y valoración de factores de riesgos.

Duración: 3 horas

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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 :	Interpreta con creatividad los	**Preguntas**

Responda a las preguntas: Qué es riqueza, Qué es valor ,Qué es una oportunidad, Qué es un logro,Qué es el éxito, Estrategia, toma de decisión, tecnicas, creativida, concepto, tipos, , instrucciones, roles en el equipo, Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos y liderazgo **Evidencias de Desempeño:** Resultado de la observación de juego de roles aplicado a un caso de iniciativa empresarial. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación en procesos de innovación y emprendimiento	componentes de los proyectos de inversión y desarrollo empresarial según protocolos de investigación. Diagnostica de manera responsable las tendencias y oportunidades de proyectos empresariales, aplicando las herramientas de diagnostico. Identifica las oportunidades Emprendedoras en el comportamiento del mercado. Aplica con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP), con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa.	**Observación** **Observación** **Preguntas y lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Misión –Visión – Sena – Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Aprendizaje – Instructor – Tics- Costo- Precio- Gasto- Beneficio- Utilidad- Ganancia- Punto de Equilibrio – Empresa- Empresario- Vida Útil- Oferta- Demanda – emprendimiento – emprendedor etc.

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.fondoemprender.com//SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx

https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA PROGRAMA DESPLAZADOS	**10/02/2022**

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 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR		
CIUDAD Y FECHA: 2/12/2022	**HORA INICIO: 1:0PM**	**HORA FIN: 3:0PM**
LUGAR Y/O ENLACE: CASA COMUNITARIA **MUNICIPIO DE RIO QUITO LA SOLEDAD.**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTROCRNIB**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Concertar horario y los días a dictar la formación del curso **COMPORTAMIENTO EMP** con la en el Rio Quito.

2. Desarrollar la temática del curso COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR 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 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR y los participantes del curso.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

El día 2 de diciembre del presente año a las 1:00pm en el Municipio de Rio Quito – la solead, 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 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR, 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 3:00pm a 3:00pm.

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. -Explicación de la temática del curso y retroalimentación. Para aclarar dudas y fortalecer el conocimiento	Aprendices de los cursos Instructora SENA	2 / 12/2022 17 / 12/2022

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.



FICHA DE CARACTERIZACION

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:__DICIEMBRE

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)	COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO?	GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES				
							AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
2691509	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	DESPLAZADOS	18	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?___18____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?__8____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?__9_____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales hombres__1____

OBSERVACIONES: _de los 18 aprendices que hacen parte de la formacion 16 son victimas _

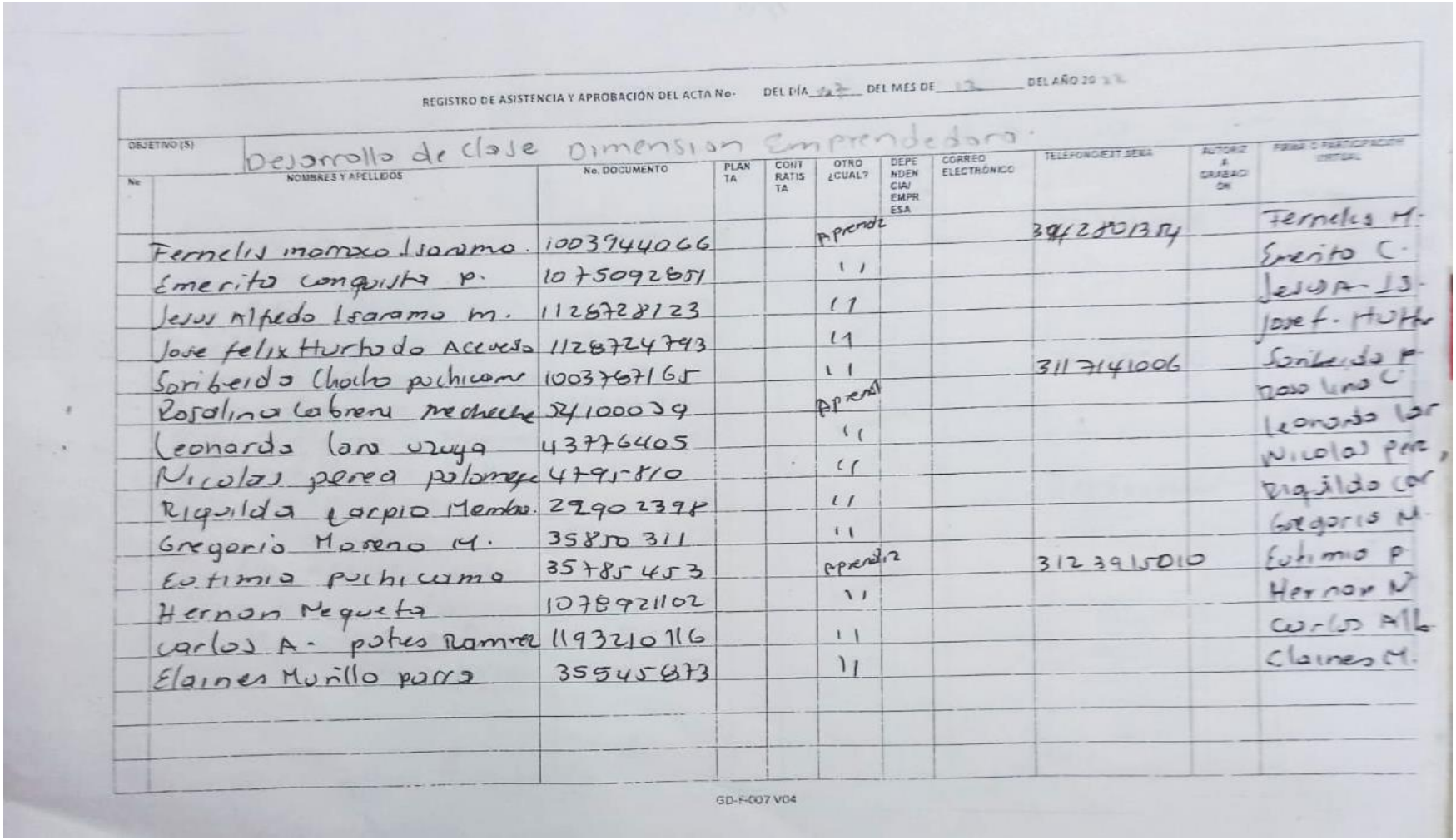
EVIDENCIAS DE FORMACION







LISTA DE ASISTENCIA FORMACION DICIEMBRE



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No· DEL DÍA 12 DEL MES DE 12 DEL AÑO 20 22

OBJETIVO (S): Desarrollo de clase Dimension Emprendedora.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELEFONO/CELULAR	AUTORIZACIÓN GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Fernelis monroy Isaama.	1003944066			Aprendiz			3042870134		Fernelis M.
	Emerita conquista P.	1075092651			"					Emerito C.
	Jesus Alfredo Isaama M.	1126728123			"					Jesus A. IJ.
	Jose felix Hurtado Acevedo	1126724793			"					Josef. HuHr
	Soribeida Chocho pechicamo	1003767165			"			3117141006		Soribeida P.
	Rosalina Cabrera Medrano	24100039			Aprendiz					Rosalina C.
	Leonarda Lara Urueña	43776405			"					Leonarda Lar
	Nicolas perea palomeque	4795810			"					Nicolas Per
	Riquilda Carpio Membra	29902398			"					Riquilda Car
	Gregorio Moreno M.	35850311			"					Gregorio M.
	Eutimia pechicamo	35785453			Aprendiz			3123915010		Eutimio P.
	Hernan Nequeta	1078921102			"					Hernan N.
	Carlos A. pates Ramirez	1193210116			"					Carlos A.
	Elaines Murillo parra	35545873			"					Elaines M.

GD-F-007 V04

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No· DEL DÍA 12 DEL MES DE 12 DEL AÑO 20 22

OBJETIVO (S) Desarrollo de forma con temas característicos emprendedor

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SEÑA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Soriveida Chechop.	1003787165			Aprendiz			3117141006		Soriveida
	Hernan Nequeto V.	1078921102			"					Hernan
	Jose felix Hurtado A.	1125724792			"					Jose F. Hur
	Emerita Conquito p.	1075092851			"					Emerita C.
	Fernelis Momxo Isanama	1003944066			"			3142813514		Fernelis M
	Leonarda Lara Uruya	43176505			"					Leonarda L
	Riquilda Carpio Hembach	42902398			Aprendiz					Riquilda C.
	Gregoria Moreno Mosquera	35850			"					Gregoria M
	Eutinio Purhicamo N.	3578545 3			"			3123715016		Eutinio p.
	Elaines Murillo parra	35545-873			"					Elaines Mur
	Carlos Alberto potes	1193210116			"					Carlos Potes
	Jesus Alfredo Isanama	1128728123			Aprendiz					Jesus Al. Is
	Nicolas perea polorrega	4791-810			"					Nicolas P.
	Rosalina Cabrera Mecha.	54100039			"					Rosalina C

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

FECHA INICIAL: 01/12/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 31/12/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2691509 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2686335 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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 ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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.

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.

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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 79,80

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD