PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ciudad Bogota, Abril 30 de 2023

Señor (a)
Clara Inés Pinzón Gaitán
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **4510635**
Cargo del supervisor: Profesional G01
Dependencia Virtualización
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes abril del año 2023

Referencia: No **4510635** del año 2023

Luz Marina Guzmán Pinzón , identificado con la cédula de ciudadanía No. 28.099.317, en mi calidad de Contratista del SENA, en el área de Complementaria Virtual, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes abril objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: *El valor total del presente contrato asciende a la suma de VEINTICUATRO MILLONES QUINIENTOS OCHENTA MIL NOVECIENTOS OCHENTA PESOS M/CTE. ($24.580.980). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) seis (6) pagos iguales por los meses de febrero a julio de 2023, por valor de CUATRO MILLONES NOVENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA PESOS M/CTE. ($4.096.830) cada uno.*

Plazo: Será hasta el 31 de julio de 2023

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación según programación establecida por el centro, en los diferentes niveles de formación para el área de complementaria virtual.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	a) Cumplir con la programación académica predeterminada por la Coordinación Académica enlos	Se realiza el cumplimiento de la Programación Asignadapor el área de Complementaria Virtuade acuerdo a las	Programación del área Complementaria Virtual

	programas (formacion complementaria sin idiomas - mercadeo y logistica) y competencias (orientar las competencias de la familia de cursos en los programas de formación complementaria virtual) (acorde que se requiera que el instructor imparta) de acuerdo con las normas, la red de conocimiento (logistica y transporteventas y comercialización organizacionalgestion administrativatecnologías dela información, diseño y desarrollo de softwaretecnologías enservicios de salud) y el áreatemática (cursos cortoscomplementarios), procesos y metodologías pedagógicas, estrategias didácticas activas, formaciónpor proyectos y losproductos institucionales	Comptencia de la Familia Asignada	
2	b) Acompañar y Asesorar en forma permanente e integral a los aprendices en el proceso de formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Se realiza acompañamiento alProceso de Orientación de las fichas AsigndaSegún Familia	Mensajería instantánea y Correo electrónico, chat y sesionessincrónicas
3	c) Presentar los reportes de Juicios de evaluación de Aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por elCentro, el Sistema Integradode Gestión y Autocontrol (Plataforma Compromiso) yel Reglamento para Aprendices del Sena, paratal efecto	Se han ingresado los juicios de evaluaciónrespectivos enplataforma sofia	Reporte Sofia
4	d) Preparar, orientar,	Se realiza	LMS territorium

	desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje por medios físicos o electrónicos, en cualquierade las estrategias de respuesta Página **2** de **7** GTH-F-077 V.13 institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral	acompañamiento y orientación a las fichas Asignadas	
5	e) Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, lainnovación, el espírituinvestigativo, la creatividad y laautoevaluación en los aprendices para su mejoramiento continuo	Diseño de estrategias de comunicación utilizandolas herramientas de LMScon los aprendices y guias de aprendizaje.	LMS territorium
6	f) Evaluar, innovar y mejorar continuamente el proceso de aprendizaje, las estrategias pedagógicas, el medio ambiente educativo, el rendimiento académico de los aprendices y el empleo de medíos didácticos físicos yelectrónicos	Emisión de juicios de evaluación en la plataforma Sofía. Seguimiento a laformación.	Reporte de juicios Sofia, drive con sabana de calificaciones
7	g) Participar en el desarrollo de innovaciones pedagógicas y delárea específica en que se desempeñe, mediante proyectos de investigación, participación en semilleros de investigación o líneas de investigación, en concordancia con el plan que sobre este aspecto tenga definido el área académica, concertado con el supervisor del contrato	La actividad no ha sido realizada en esta vigenciadel informe	NO APLICA
8	H) Entregar documentos de proyectos de investigación, publicaciones, ponencias o productos asociados en caso de participar en la gestión de semilleros de investigación del área académica respectiva, en	La actividad no ha sido realizada en esta vigenciadel informe	NO APLICA

	armonía con el plan de trabajo definido para el mismo.		
9	i) Formular, ejecutar y evaluar diagnósticos que conlleven a la actualización y creación de diseños, planes, programas, procesos y productos propiosde las actividades del centro deformación, acordes con suespecialidad y área de desempeño, y según las necesidades del entorno.	La actividad no ha sido realizada en esta vigenciadel informe	NO APLICA
10	j) Colaborar en el diseño y ejecución de programas de actualización de instructores del SENA y de otras entidades, en aspectos pedagógicos y de la especialidad en que imparte Formación Profesional Integral	Participación en las jornadas de entrenamiento LMS Territorium y mesa sectorial de mercadeo	NO APLICA
11	k) Participar activamente en el Plan de Mejoramiento y Actualización de Instructores.	La actividad no ha sido realizada en esta vigenciadel informe	NO APLICA
12	l) Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación.	La actividad no ha sido realizada en esta vigenciadel informe	NO APLICA
13	m) Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción de aprendices.	Durante esta vigencia, sehace la planeación - Inducción	Recursos para inducción
14	n) Rendir oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos y plataformas virtuales) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte formación Profesional	Reportes de Seguimientoy apoyo a la formación	Reportes, seguimiento y retroalimentación a la formación
15	o) Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentes	Asociación con herramientas digitales y herramientas tecnológicas que apoyan la Formación Profesional.	LMS territorium

	acciones de formación profesional en su especialidad.		
16	p) Participar en los comités de evaluación, actividades de aseguramiento de la calidad, asistir puntualmente a las clases programadas, colaborar activamente con las disposiciones sobre aseo y orden de los ambientes deformación físicos o virtuales, tener sentido de pertenencia con la Institución	La actividad no ha sido realizada en esta vigenciadel informe	NO APLICA
17	q) Presentar en forma mensual al Coordinador Académico el reporte de ejecución de actividades, registrando las novedades sucedidas en el periodo académico que afectaron la ejecución de la programación académica mínima establecida, el cual entregará al respectivo Coordinador Académico o responsable del área	Se realiza la presentación de los informes requeridos porel área	
18	r) El contratista debe aplicar antes de la finalización del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la obligación de instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas, de los instructores.	Actualmente se cuentacon la certificación en competencias laboralescon vigencia 2019 y 2020	Certificaciones de competencias laborales
19	s) El contratista al finalizar el contrato, se compromete hacer entrega de todos los elementos facilitados por el centro de formación tales como: loker, carné, materiales de formación devolutivos, inventarios entreotros.	La actividad aplica en la finalización del contrato	Entrega de inventarios

20	t) El contratista se compromete a hacer uso de la bata blanca larga, con el logo del SENA en color naranja en el bolsillo de laparte superior, en el desarrollode todas las actividades deformación y las que deriven del presente contrato, dentro y fuera de las instalaciones delSENA	Se cumple con el reglamento del uso de la bata.	Procesos de formación conferencias web

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.	N.A	N.A	N.A	N.A
2.	N.A	N.A	N.A	N.A

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. **7872680316** de la planilla,del mes de marzo 2023. (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 (20) folios

Cordialmente,

Firma



Luz Marina Guzmán PinzónContratista

C.C. No. 28099317

Recibí a satisfacción:

Firma
CLARA INES PINZON GAITAN
Supervisor(a) Contrato 4510635 de 2023
Cargo: Supervisor

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUZ MARINA GUZMAN PINZON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

FECHA INICIAL: 01/04/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722644 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749916 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749908 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722646 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722647 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749918 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2722645 - TECNICAS EN VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2749917 - EL PROCESO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS SEGÚN PLAN ESTRATÉGICO Y OBJETIVOS DE MERCADEO Y VENTAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN POLÍTICAS, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR ACTIVACIONES PARA CATEGORÍAS Y MARCAS EN LOS DIFERENTES ESCENARIOS DE ACUERDO CON SEGMENTOS DE MERCADOS.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO AL ESCENARIO.

REALIZAR ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE MERCADOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	18,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	144,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: LUZ MARINA GUZMAN PINZON

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION