PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

San Gil, 31 de mayo de 2023

Señor:
JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
Coordinador Académico de Formación Presencial
Instructor Grado 15
SUPERVISOR CONTRATO **No. 4484435**
San Gil

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de MAYO del año 2023

Referencia: No. 4484435 del año 2023

Yo, ***CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO***, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91273975 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en el **Centro Agroturístico San Gil**, 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 el contrato la suma de Treinta y dos millones setecientos setenta y cuatro mil seiscientos cuarenta pesos m/cte (32.774.640). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Ocho (8) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2023, por valor de cuatro millones noventa y seis mil ochocientos treinta pesos m/cte ($4.096.830).

Plazo: Desde el 1 de febrero de 2023 hasta el 30 de septiembre de 2023**.**

OBJETO: *Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor, para orientar la formacion profesional programada por el centro de formacion en la red de conocimiento comercio y ventas en el área temática ventas.*

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Elaboración de Guías de Aprendizaje e Instrumentos de Evaluación para las Fichas **2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas; **2693064** de la Tecnología en Gestión Empresarial; **2693094** de la Tecnología en Gestión de Empresas Pecuarias y de la ficha **2751242** del	LMS Territorium

		curso complementario Cierre Estratégico de la Venta.	
2.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Apoyo al proyecto “Modernización de ambientes de aprendizaje para simulación de escenarios reales para las redes Gestión Administrativa y Financiera y Red de comercio y ventas” del Centro Agroturístico (CAT) - Regional Santander. Fecha de Ejecución: del 5 al 15 de mayo de 2023 **Total Horas: 15 HORAS**	Correo Institucional Drive Copias cotizaciones
3.	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
4.	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Ejecución de la formación las Fichas **2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas; **2693064** de la Tecnología en Gestión Empresarial; **2693094** de la Tecnología en Gestión de Empresas Pecuarias y de la ficha **2751242** del curso complementario Cierre Estratégico de la Venta.	LMS Territorium Registro fotográfico Sofiaplus
5.	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Para el desarrollo de los Resultados de Aprendizaje se ha compartido con los aprendices de las Fichas **2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas; **2693064** de la Tecnología en Gestión Empresarial; **2693094** de la Tecnología en Gestión de Empresas Pecuarias y de la ficha **2751242** del curso complementario Cierre Estratégico de la Venta; las respectivas Guías de Aprendizaje que siguen la estructura de actividades de reflexión inicial, actividades de contextualización, actividades de apropiación y actividades de transferencia de conocimiento.	LMS Territorium
6.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A

7.	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Se registraron en Sofíaplus los juicios evaluativos correspondientes a los Resultados de Aprendizaje impartidos a las Fichas **2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas; **2693064** de la Tecnología en Gestión Empresarial; **2693094** de la Tecnología en Gestión de Empresas Pecuarias y de la ficha **2751242** del curso complementario Cierre Estratégico de la Venta.	Sofiaplus
8.	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
9.	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: **a).** Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. **b).** Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. **e).** Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Se ha llevado control y registro de la asistencia de los aprendices las Fichas **2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas; **2693064** de la Tecnología en Gestión Empresarial; **2693094** de la Tecnología en Gestión de Empresas Pecuarias y de la ficha **2751242** del curso complementario Cierre Estratégico de la Venta.	Sofía Plus
10.	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
11.	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Se realizó un llamado de atención disciplinario con motivo de sus inasistencias a los aprendices: • Ailyn Vanessa Bueno Muñoz • Juan Manuel Aponte Vargas • Karen Andrea Rojas Jiménez • Lina Fernanda García García	Correo institucional
12.	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del	Se apoyó la preparación de los documentos para presentar el recurso de reposición del Registro	Correo Institucional Drive

	área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Calificado de la Tecnología en Supervisión de Ventas. Fecha de Ejecución: del 3 al 10 de mayo de 2023 **Total Horas: 20 HORAS**	
13.	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Durante las sesiones de formación se han cumplido los lineamientos establecidos por el Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo	LMS Territorium Sofiaplus
14.	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Se gestionaron contactos con la Cámara de Comercio de Bucaramanga, seccional San Gil, para la promoción de la oferta del Centro Agroturístico.	WhatsApp
15.	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	**Ficha 2351840** **Tecnólogo en Dirección de Ventas** **Competencia:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRÁCTICA **Resultado de Aprendizaje:** Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión. Aleidy Ayala Gómez: 2 hrs Sandra Ayala Gómez: 2 hrs Lady Diana Vivas: 2 hrs **Tiempo dedicado a la ficha: 6 hrs** **Fecha**: 23 al 30 de mayo de 2023 --- **Ficha 2278770** **Tecnólogo en Dirección de Ventas** **Resultado de Aprendizaje:** Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión. **Competencia:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRÁCTICA Sharid Silva Hernández: **4** horas Sandra Cañas Olivera: **4** horas Yerson Rey Macareo: **4** horas	Carpeta OneDrive

		Tiempo dedicado a la ficha: 12 hrs **Fecha**: del 2 al 6 de mayo de 2023 --- **Ficha 1966656** **Tecnólogo en Dirección de Ventas** **Resultado de Aprendizaje:** Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión. **Competencia:** Resultados de aprendizaje etapa práctica Jenny Julieth Muñoz Rojas: **4** horas **Tiempo dedicado a la ficha: 4 horas** **Fecha**: 8 de mayo de 2023 **Total horas seguimientos: 22**	
16.	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Se ha dado uso adecuado a los elementos del ambiente de formación.	N/A
17.	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023	N/A
18.	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
19.	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación Profesional Integral.	No Aplica	N/A
20.	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado.	Se realizó la reunión de Red del área de comercio y ventas, el 26 de mayo de 2023 a las 2:00 p.m. en la Biblioteca de la sede principal.	Acta de asistencia, Evidencia fotográfica
21.	Participar en reuniones y/o transferencias técnicas y/o pedagógicas.	Se asistió a la Socialización presencial Plan Tecnológico Prospectivo PTP CAT 2022-2023 en la sede San Gil Plaza el 03 de mayo de 2023. Se asistió a la reunión de revisión presencial de la cuenta de cobro el día 18 de mayo de 2023.	Registro fotográfico Registro de asistencia El presente documento

22.	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación.	Ejecución de la formación según programación enviada por la Coordinación Académica **FICHA_ 2751242 / Complementaria – Cierre estratégico de la venta** **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Actividad de Aprendizaje:** Realizar la exhibición y presentación de productos a los clientes del ECO Mercado y solucionar las inquietudes y objeciones de los clientes para lograr los cierres de venta. **Resultados de Aprendizaje** • Caracterizar los requerimientos del cliente acorde con características del producto y de la venta. • Presentar propuesta comercial al cliente según lineamientos del servicio y proceso de la venta. • Cerrar la venta según procedimientos técnicos y política comercial de la empresa. **Fechas:** 2, 3, 4 y 5 de mayo de 2023 **Total dedicado a la ficha: 24 horas** **FICHA_ 2557604 / TECNOLOGÍA EN DIRECCIÓN DE VENTAS** **Actividad de proyecto:** Aplicar estrategias de ventas para los productos y servicios contribuyendo al logro de los objetivos empresariales. **Competencia:** Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. **Actividad de Aprendizaje:** Realizar la presentación de un producto o servicio teniendo en cuenta las necesidades del cliente, según el protocolo establecido por la empresa. **Resultados de Aprendizaje** • Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un	LMS Territorium Sofiaplus Registro fotográfico

		producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación. • Acordar términos de negociación y condiciones comerciales previa revisión del contrato estructurado de acuerdo con los parámetros legales y políticas y procedimientos de la empresa.. **Fechas:** 2, 19, 20, 24 y 25 de mayo de 2023. **Horas de ejecución: 25** --- **Actividad de proyecto:** Aplicar estrategias de ventas para los productos y servicios contribuyendo al logro de los objetivos empresariales. **Competencia:** Administrar la fuerza de ventas de acuerdo con los objetivos de ventas y estándares establecidos por la organización. **Actividad de Aprendizaje:** Desarrollar programas de capacitación para la fuerza de ventas con base en las necesidades propias de la organización. **Resultados de Aprendizaje** • Capacitar la fuerza de ventas en las competencias requeridas durante su gestión, aplicando métodos y estrategias de capacitación, con el apoyo de los recursos y herramientas pedagógicas para el logro de los objetivos de ventas y estándares de desempeño establecidos por la organización. **Fechas:** 26, 27, 29 y 31 de mayo de 2023. **Horas de ejecución: 20** --- **Actividad de Aprendizaje:** Desarrollar programas de capacitación para la fuerza de ventas con base en las necesidades propias de la organización. **Competencia:** Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.	

		Fecha inicio: 4 de mayo del 2023 **Fecha Fin:** 8 de mayo del 2023 **Horas de ejecución: 20** **Total dedicado a la ficha: 65 horas** **FICHA_ 2693064 / Tecnología en Gestión Empresarial** **Actividad de proyecto:** Determinar la oferta, demanda y precio del producto y/o servicio, identificando los conceptos, elementos y sistemas de costeo, teniendo en cuenta los objetivos y políticas de la organización. **Competencia:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.. **Actividad de Aprendizaje:** Establecer los precios de los productos y/o servicios ofrecidos, teniendo en cuenta el análisis de factores para fijación de precios. **Resultado de Aprendizaje** • Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. **Fechas:** 29, 30 y 31 de mayo de 2023. **/ Horas de ejecución: 18** **Total dedicado a la ficha: 18 horas** **FICHA_ 2693094 / Tecnología en Gestión de Empresas Pecuarias.** **Actividad de proyecto:** Elaborar plan de mercadeo para la empresa pecuaria. **Competencia:** Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado. **Actividad de Aprendizaje:** Identificar las acciones estratégicas según plan de mercadeo a implementar en la empresa pecuaria. **Resultado de Aprendizaje** • Desarrollar acciones estratégicas según plan de mercadeo,	

		segmentos y escenarios de mercado de la empresa. **Fechas:** 19 y 26 de mayo de 2023. **Horas de ejecución: 12** **Total dedicado a la ficha: 12 horas** **Total ejecución: 119 horas**	
23.	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.	Utilización de la Plataforma Territorium para almacenar las guías de aprendizaje y las evidencias de las actividades desarrolladas por los aprendices.	LMS Territorium
24.	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromISO – Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).	No Aplica	N/A
25.	Participar en las actividades de inducción y reinducción que sean requeridas por el centro de formación	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
26.	Apoyar cuando será requerido por la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que el Centro participe, dentro y fuera del país.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
27.	Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de la misión institucional y apoyar la planeación de los procesos contractuales de la Entidad.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
28.	Realizar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica de las propuestas que se reciban dentro de los procesos de contratación de la Entidad.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
29.	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de Supervisión del SENA vigente.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A

30.	Brindar apoyo en todos los aspectos relacionados con el modelo de planeación integral participativa del Centro.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
31.	Apoyar en la elaboración de fichas técnicas, estudios de mercado, análisis del sector, análisis de riesgos y demás documentos necesarios para la adquisición de materiales de formación y demás bienes y servicios del Centro según la red de conocimiento a la cual pertenezca.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
32.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato	El presente documento dejado como evidencia en el aplicativo SECOP II para el período de mayo de 2023.	Registro en Secop II
33.	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Esta obligación no se registró para el mes de mayo de 2023.	N/A
	Total de tiempo dedicado a formación: 119 Horas Total de tiempo dedicado a seguimientos de etapa productiva: 22 Horas Total de tiempo dedicado a registro calificado: 20 Horas Total de tiempo dedicado al proyecto de modernización de ambientes: 15 Horas **TOTAL DE EJECUCION MES DE MAYO: 176 HORAS**		

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 N° de la planilla **7878278668**, pago de aportes a Salud, Pensión, ARL y Caja de Compensación, expedido por SOI, correspondiente al mes de abril de 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")

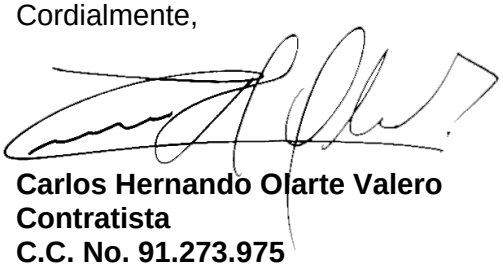
Declaración bajo la gravedad de juramento.

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 siete (7) folios,

Cordialmente,



Carlos Hernando Olarte Valero
Contratista
C.C. No. 91.273.975

Recibí a satisfacción:

Firma
JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 4484435
Coordinador Académico de Formación Presencial
Instructor Grado 15

EVIDENCIAS DE EJECUCION CONTRACTUAL
CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO
CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 4484435 de 2023
MES DE MAYO DE 2023

CENTRO DE FORMACIÓN /SEDE:	AGROTURÍSTICO - SAN GIL - Santander
SUPERVISOR DEL CONTRATO:	JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
INSTRUCTOR:	CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO
AREA DE FORMACIÓN:	COMERCIO Y VENTAS

FORMACIÓN FICHA 2557604 - AMBIENTE BILINGÜISMO – SEDE PRINCIPAL



Apoyo al proceso de selección para las competiciones World Skill

HABILIDAD: VISUAL MERCHANDISING

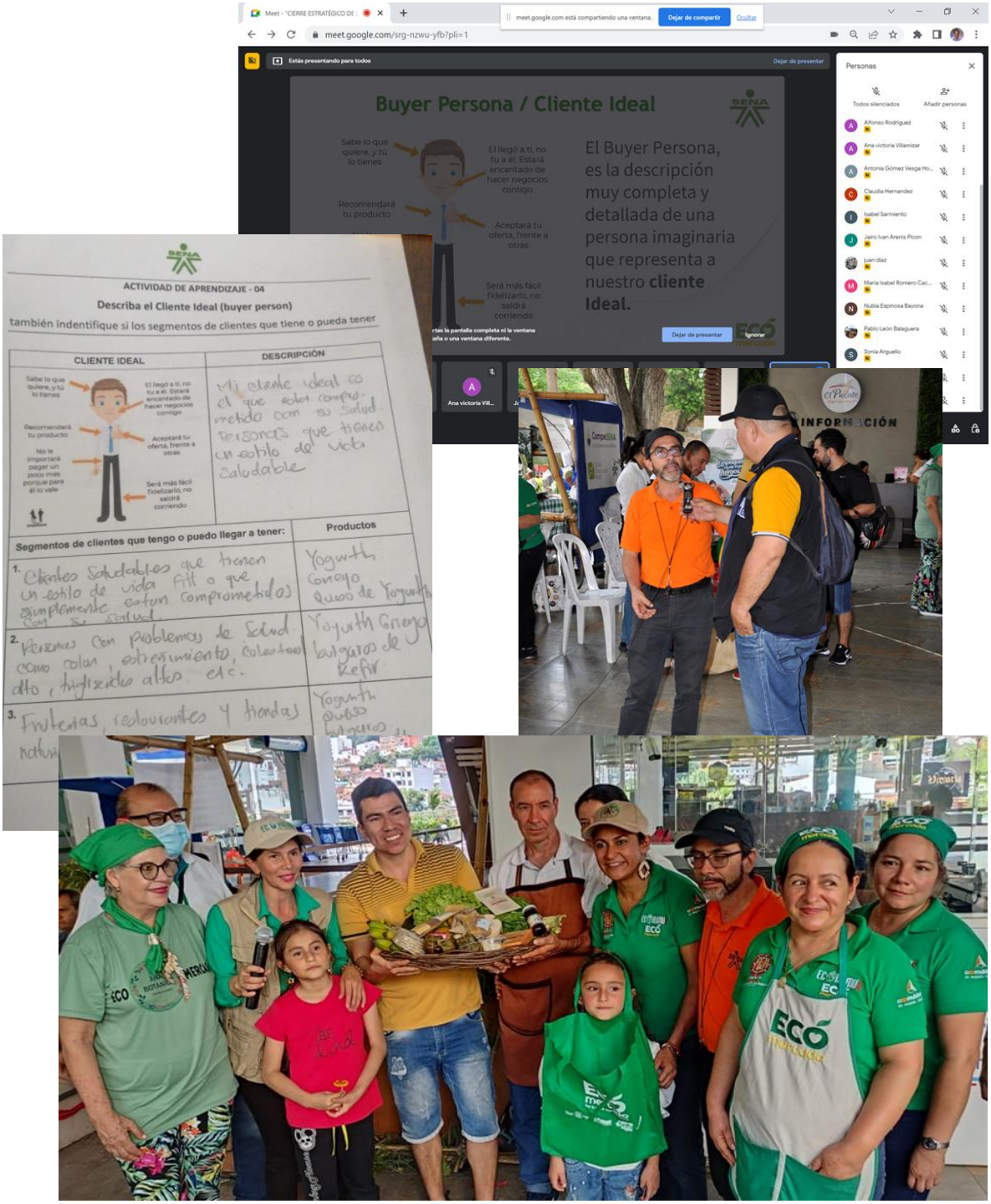




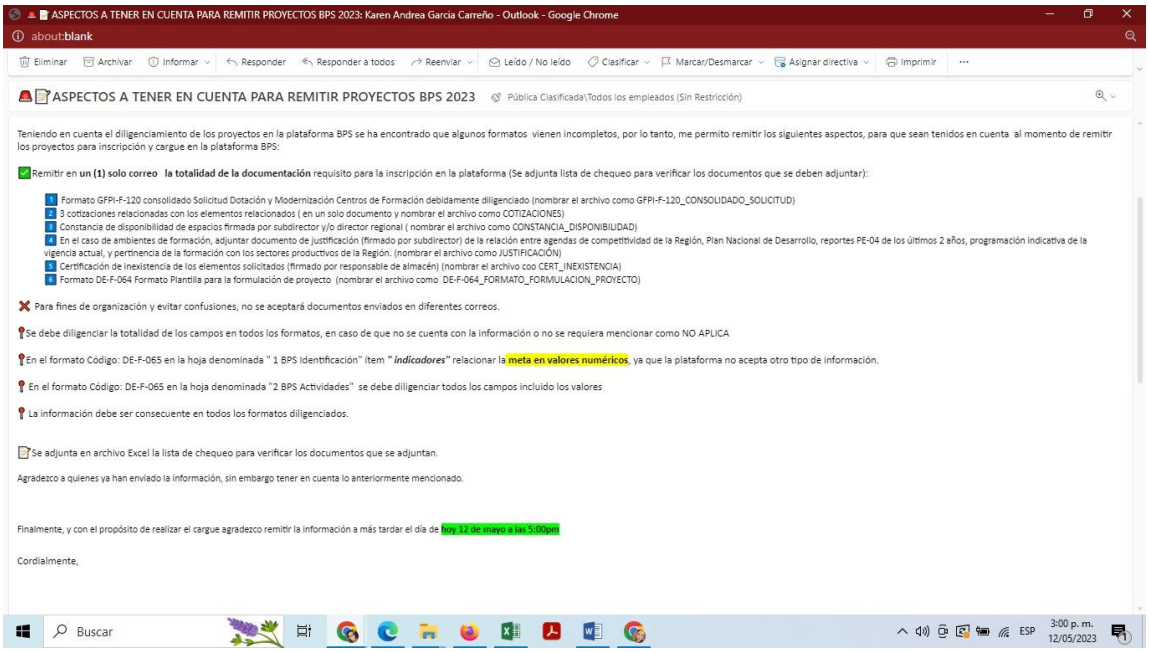




Curso Complementario - CIERRE ESTRATÉGICO DE LA VENTA
Ficha: 2751242



Apoyo a la Formulación del Proyecto de Modernización de Ambientes
Red de Comercio y Ventas



ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA REMITIR PROYECTOS BPS 2023: Karen Andrea Garcia Carreño - Outlook - Google Chrome

about:blank

Eliminar | Archivar | Informar | Responder | Responder a todos | Reenviar | Leído / No leído | Clasificar | Marcar/Desmarcar | Asignar directiva | Imprimir

ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA REMITIR PROYECTOS BPS 2023 Pública Clasificada\Todos los empleados (Sin Restricción)

Teniendo en cuenta el diligenciamiento de los proyectos en la plataforma BPS se ha encontrado que algunos formatos vienen incompletos, por lo tanto, me permito remitir los siguientes aspectos, para que sean tenidos en cuenta al momento de remitir los proyectos para inscripción y cargue en la plataforma BPS:

✅ Remitir en **un (1) solo correo la totalidad de la documentación** requisito para la inscripción en la plataforma (Se adjunta lista de chequeo para verificar los documentos que se deben adjuntar):

1. Formato GFPI-F-120 consolidado Solicitud Dotación y Modernización Centros de Formación debidamente diligenciado (nombrar el archivo como GFPI-F-120_CONSOLIDADO_SOLICITUD)
2. 3 cotizaciones relacionadas con los elementos relacionados (en un solo documento y nombrar el archivo como COTIZACIONES)
3. Constancia de disponibilidad de espacios firmada por subdirector y/o director regional (nombrar el archivo como CONSTANCIA_DISPONIBILIDAD)
4. En el caso de ambientes de formación, adjuntar documento de justificación (firmado por subdirector) de la relación entre agendas de competitividad de la Región, Plan Nacional de Desarrollo, reportes PE-04 de los últimos 2 años, programación indicativa de la vigencia actual, y pertinencia de la formación con los sectores productivos de la Región. (nombrar el archivo como JUSTIFICACIÓN)
5. Certificación de inexistencia de los elementos solicitados (firmado por responsable de almacén) (nombrar el archivo coo CERT_INEXISTENCIA)
6. Formato DE-F-064 Formato Plantilla para la formulación de proyecto (nombrar el archivo como DE-F-064_FORMATO_FORMULACION_PROYECTO)

❌ Para fines de organización y evitar confusiones, no se aceptará documentos enviados en diferentes correos.

Se debe diligenciar la totalidad de los campos en todos los formatos, en caso de que no se cuenta con la información o no se requiera mencionar como NO APLICA

En el formato Código: DE-F-065 en la hoja denominada " 1 BPS Identificación" ítem " ***indicadores"*** relacionar la meta en valores numéricos, ya que la plataforma no acepta otro tipo de información.

En el formato Código: DE-F-065 en la hoja denominada "2 BPS Actividades" se debe diligenciar todos los campos incluido los valores

La información debe ser consecuente en todos los formatos diligenciados.

Se adjunta en archivo Excel la lista de chequeo para verificar los documentos que se adjuntan.

Agradezco a quienes ya han enviado la información, sin embargo tener en cuenta lo anteriormente mencionado.

Finalmente, y con el propósito de realizar el cargue agradezco remitir la información a más tardar el día de hoy 12 de mayo a las 5:00pm

Cordialmente,

Buscar | ESP | 3:00 p. m. 12/05/2023



audiocustom RC
Marcamos la Diferencia
Nit: 1372182-4 3
www.audiocustom.com.co

Bucaramanga, 11 de mayo de 2023

Señores:
SENA - Centro Agroturistico.
NIT - 899.999034-1
Bucaramanga.

Asunto: COTIZACION DE CABINA

A continuación, coloco a su disposición una serie de elementos, que a nuestra experiencia creemos que son los más convenientes e idóneos para el desarrollo de sus actividades.

COTIZACION CABINA

CANT.	ARTICULOS	V.UNIDAD	TOTAL	IMAGENES
1	• Cabina activa de dos vias.• Woofer de 15" .• Driver de 1".• Potencia 200W RMS.• Amplificador clase AB.• Respuesta en frecuencia 58 Hz-20 kHz.• 1 Entrada de micrófono XLR o TRS 1 Entrada de linea XLR, RCA o AUX (3.5mm) y módulo USB/SD/Bluetooth/Radio FM.• 1 Salida XLR 1 salida speakon.• Ecualizador grafico 5 bandas.• Led indicador de encendido y clip, talkover, eco. • Material de construcción ABS.• Incluye cable de poder, manual, control remoto, tripode y micrófono.• 110v-120v~, 50/60hz.• Dimensiones 482 x 395 x 750 mm. • Peso 13.5 kg.	$ 795.000	$ 795.000	
		TOTAL	$ 795.000	

NOTA: ESTOS PRECIOS TIENE IVA INCLUIDO.
VALIDEZ DE LA OFERTA 10 DIAS
GARANTIA DE 6 MESES

Cualquier inquietud por favor comunicarse al punto de venta en Bucaramanga, 316869805g.

Gracias por su atención.

Atentamente,

Carolina Picón.
Asesor de Audio.
Cra 22 No. 33-72 -Bucaramanga - Santander - Col.
Telefono: 3166898059 - 6525700
ventas@audiocustom.com.co

audiocustom

Cra 22 No. 33 36 / 38 Tel: 634 3395 Bucaramanga Santander Col.
Cel: 317 2205368 - ventas.audiocustom@gmail.com

JAAMSA Colombia

KONICA MINOLTA MTEX NS

bizhub C3850

Soporte de LAN (modo ap)
use la opción LAN inalámbrica NC-P03
Para conectar oficinas inalámbricas

Autenticidad con dispositivos Android
Autentificación de usuario ahora disponible a través de dispositivos Android

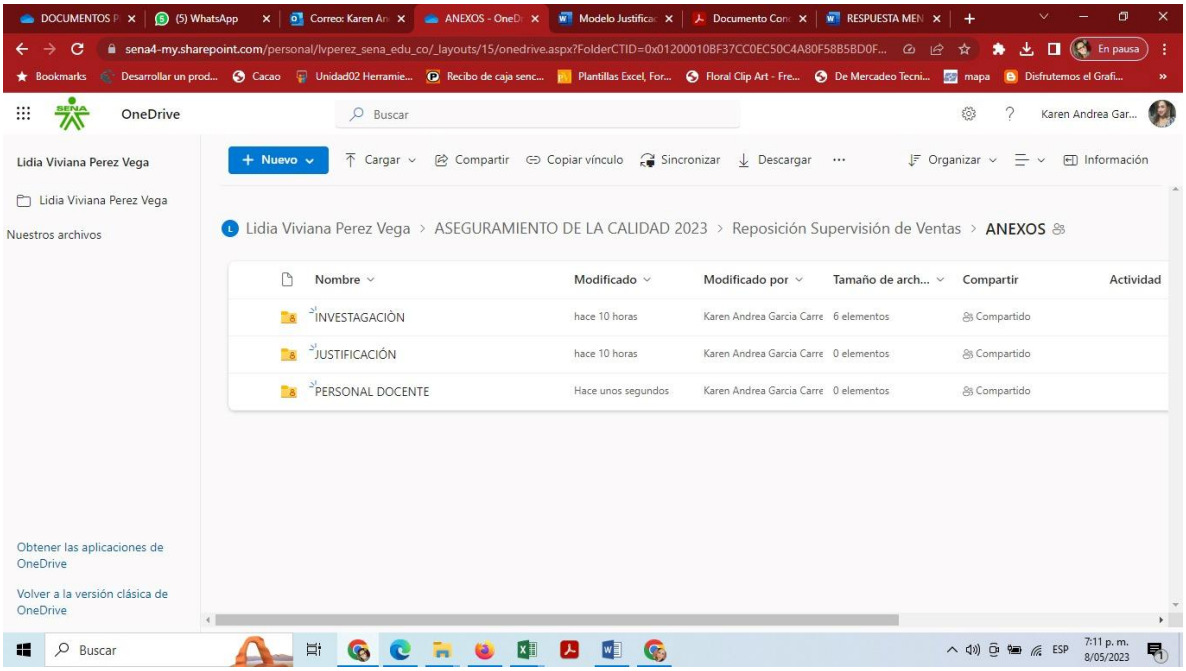
Teclado de 10 teclas multifunción
Ingrese los números con comodidad para hacer su opreación mas fácil.

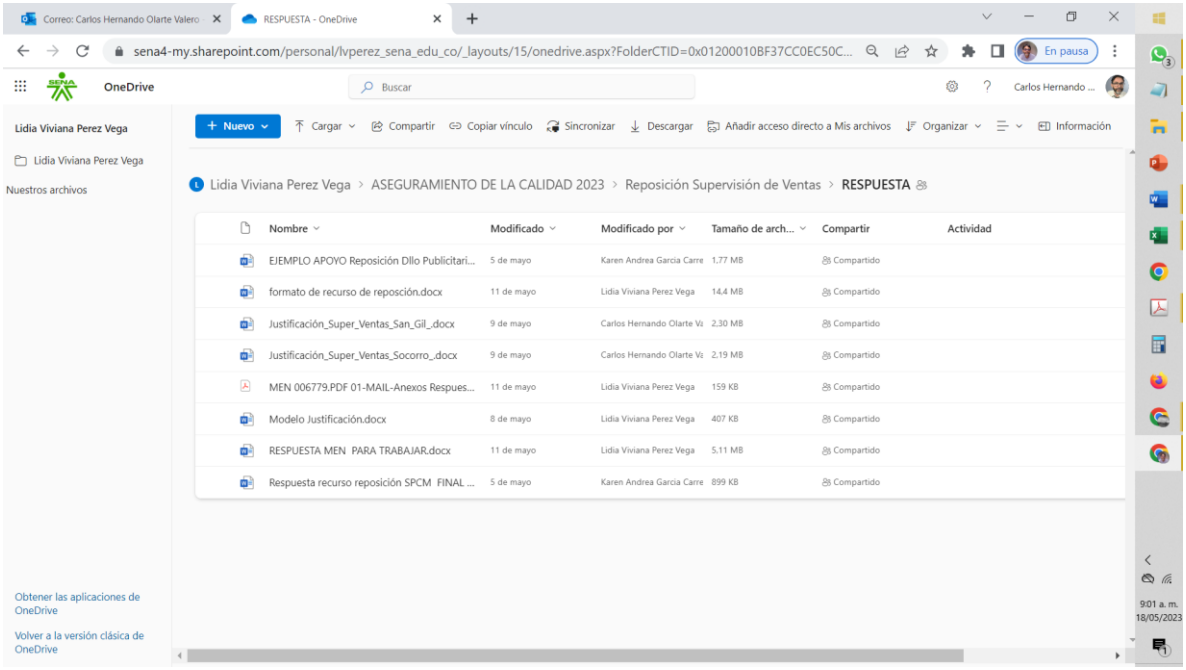
38 CL PPM

Multifuncional color | Tamaño A4 | Resolución 1200 x 1200 ppp | Tecnología láser

Apoyó la preparación del recurso de reposición del Registro Calificado de la Tecnología en Supervisión de Ventas.

Fecha de Ejecución: del 3 al 10 de mayo de 2023





Gestión para la participación del Centro Agroturístico en el evento Día Empresarial Ruta F, de la Cámara de Comercio





Asistencia a la Socialización presencial Plan Tecnológico Prospectivo PTP CAT 2022-2023 en la sede San Gil Plaza el 03 de mayo de 2023







Atentamente,

Carlos Hernando Olarte Valero
C.C. 91.273.975

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/05/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 31/05/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2381540 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

• 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 LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2751242 - CIERRE ESTRATEGICO DE LA VENTA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1. CARACTERIZAR LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE ACORDE CON CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y DE LA VENTA.

RAP 2. PRESENTAR PROPUESTA COMERCIAL AL CLIENTE SEGÚN LINEAMIENTOS DEL SERVICIO Y PROCESO DE LA VENTA.

RAP 3. CERRAR LA VENTA SEGÚN PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y POLÍTICA COMERCIAL DE LA ORGANIZACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2693064 - GESTIÓN EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD TÉCNICA LEGAL VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS INVENTARIOS SEGÚN INDICADORES DE ROTACIÓN Y MÉTODOS DE MANEJO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO DEL AMBIENTE ORGANIZACIONAL DE ACUERDO CON LA FUNCIÓN DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORGANIZAR EVENTOS QUE PROMUEVAN LAS RELACIONES EMPRESARIALES, TENIENDO EN CUENTA EL OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• 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 LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 17,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2693094 - GESTION DE EMPRESAS PECUARIAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Aplicar plan sanitario según especie animal y legislación vigente

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Controlar funcionamiento de unidad pecuaria según procedimiento técnico y requerimiento de especie animal

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Controlar monta natural según especie animal y parámetros reproductivos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Coordinar producción de especie pecuaria según procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010100202 DESARROLLAR ACCIONES ESTRATÉGICAS SEGÚN PLAN DE MERCADEO, SEGMENTOS Y ESCENARIOS DE MERCADO DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Implementar condiciones bioseguras según sistema de producción pecuaria y normativa sanitaria

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR SISTEMA SILVOPASTORIL SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Planear producción con base en la capacidad de proceso y los requerimientos de mercadeo
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Preparar ración animal según procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2557604 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CAPACITAR LA FUERZA DE VENTAS EN LAS COMPETENCIAS REQUERIDAS DURANTE SU GESTIÓN, APLICANDO MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE CAPACITACIÓN, CON EL APOYO DE LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN Y CONDICIONES COMERCIALES, PREVIA REVISIÓN DE LAS PARTES DEL CONTRATO ESTRUCTURADO, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS LEGALES DE NEGOCIACIÓN Y POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• 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 LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 65,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 124,90

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

02/05/2023	06/05/2023	OTROS	12,00
03/05/2023	10/05/2023		20,00
05/05/2023	15/05/2023	DESARROLLO CURRICULAR	15,00
08/05/2023	08/05/2023	OTROS	4,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 51,00

INSTRUCTOR: CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

CONSULTA EN LÍNEA DE INHABILIDADES DE QUIENES HAYAN SIDO CONDENADOS POR DELITOS SEXUALES COMETIDOS CONTRA MENORES DE 18 AÑOS

La Policía Nacional de Colombia informa:

Que siendo las 14:12:39 horas del 18/05/2023, el ciudadano identificado con cédula de ciudadanía No. **91273975,** Apellidos y Nombres **OLARTE VALERO CARLOS HERNANDO**

NO REGISTRA INHABILIDAD

La presente consulta se tendrá en consideración por la entidad o empresa **SENA**, con NIT **899999034-1** y su utilización es exclusivamente dentro del proceso de selección al cargo, oficio o profesión, en cumplimiento de la Ley 1918 del 12/07/2018 *"por medio de la cual se establece el régimen de inhabilidades a quienes hayan sido condenados por delitos sexuales cometidos contra menores, se crea el registro de inhabilidades y se dictan otras disposiciones"* y su Decreto Reglamentario 753 del 30/04/2019 *"por medio del cual se reglamenta la Ley 1918 de 2018"*, con observancia de las Leyes 1581 del 17/10/2012, 1712 del 06/03/2014 y demás normatividad rectora frente al tratamiento de datos.