PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, Julio 14 de 2023

Señor (a)
David Alberto Ortega Mejía
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4546608
Coordinador Académico
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
Montería

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.4546608 del año 2023.

Melisa Vargas Díaz , identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.938.618 de Montería, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba, 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: El valor del presente contrato es máximo de TREINTA Y SIETE MILLONES DE PESOS M/CTE ($37.000.000) cada uno; Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) DIEZ (10) pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2023, por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS MIL PESOS M/CTE. ($3.700.000) cada uno.
Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de **ahorro** No.09152353810 de **BANCOLOMBIA**, cuyo titular es el (la) contratista; el cambio de la cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de sustituir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos del pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema de salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como todos los documentos necesarios para el pago

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2023.

OBJETO: *CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL MARCO DEL PROGRAMA OFERTA REGULAR, TITULADA Y COMPLEMENTARIA PRESENCIAL Y VIRTUAL EN EL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA*

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Apoyar la Planeación y ejecución la formación profesional de acuerdo con el programa de formación asignado, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos cumplido las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a 160 horas mensuales.	Ejecución del proceso de formación titulada del programa gestión administrativa del sector salud impartiendo formación presencial en los ambientes de aprendizaje del ccit y los escenarios de practica formativa de las fichas 2773224, 2670232, 2502268 y 2598672.	Lista de asistencia, formato mensual de eventos, evidencias fotografías.
2	Colaborar con la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.	Se realizaron guías de aprendizaje, planes de trabajo e instrumentos de evaluación para las formaciones de las fichas 2773224, 2670232, 2502268 y 2598672.	Formato Guías de aprendizaje, soporte planes de trabajo e instrumentos de evaluación.
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	Se realizan registros juicios evaluativos en Sofia plus de las fichas 2670232 y 2502268.	Se soporta con evidencias del registro de juicios de evaluación en el aplicativo Sofia plus
4	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales	No aplica para el presente mes ya que las fichas 2773224, 2670232, 2502268 y 2598672, aún no termina proceso de formación	No hay evidencia para este mes ya que las fichas aún no han finalizado formación
5	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	No aplica para el presente mes ya que las fichas 2773224, 2670232, 2502268 y 2598672 No se han presentado novedades de deserción de aprendices.	No hay evidencia para este mes ya que en las fichas no se han presentado deserciones
6	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	Para las fichas 2773224, 2670232, 2502268 y 2598672 no se presentaron novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz para el mes de ejecución	No hay evidencia para este mes ya que en las fichas no se han presentado novedades acorde con lo establecido

			en el reglamento del aprendiz para el mes de ejecución
7	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Se realizan el aporte todos los documentos soportes del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA	Formatos GFPI-F-135 (Guía)
8	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática	En el mes no se participó en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	En el mes no se presentaron evidencias participación en proyectos de investigación
9	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos.	Se realiza el cargue de los documentos en el aplicativo SECOP2 las carpetas GF y GC y el informe de ejecución mensual	Formato informe mensual de ejecución GTH-F-062 V09, evidencias del instructor, planilla de aportes y formato si contratista
10	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	No se comunica al Supervisor del contrato ninguna anomalías ni inconsistencias, ni novedades ya que no se presentaron para el mes correspondiente a la ejecución	No hay soportes ya que no se presentaron anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y ningún hallazgo en el registro de la información.
11	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (cesión - Terminación).	No se comunica al Supervisor del contrato ninguna anomalías inconsistencias, novedades ya que no se presentaron para el mes de ejecución	No se presentaron evidencias porque no se comunica al Supervisor del contrato ninguna anomalías inconsistencias, novedades ya que no se presentaron para el mes de ejecución
12	Cumplir con los lineamientos del sistema de gestión de SST y los lineamientos establecidos por el	Se realizó curso introductorio de SST (primera cuenta	Evidencia de los certificados de los cursos realizados

	gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Atender los lineamientos del grupo de salud y seguridad en el trabajo tanto del Sena como de las IPS donde se realiza supervisión de prácticas formativas	en la primera cuenta.
13	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se atiende solicitud del supervisor para organizar alistamiento II oferta	Se soportan evidencias de la solicitud cumplida al supervisor para organizar alistamiento II oferta
14	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	En el mes de ejecución no se gestionó la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y ni se rindió informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	No existe evidencia para el mes en ejecución para esta obligación.

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 pago de la seguridad social cancelado en la planilla No. 7884287709, operador soi de periodo junio. (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 entidad(es) 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.

Folios 148

Cordialmente,

MELISA VARGAS DIAZ
Contratista
C.C. No. 50938618

Recibí a satisfacción:

David Alberto Ortega Mejía
Supervisor(a) Contrato Nº CO1.PCCNTR.4546608
Coordinador Académico

REPORTE MENSUAL DEL INSTRUCTOR

REGIONAL CORDOBA
CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

DATOS DEL DOCENTE		MES:	Julio	AÑO:	2023
NOMBRES Y APELLIDOS:	Melisa Vargas Díaz	CÉDULA:	50938618		

PARTE HORAS DIRECTAS A FORMACIÓN - PROGRAMAS EN FORMACIÓN TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA

	*PROGRAMA FORMACIÓN (FICHA)	HORARIO		FECHA		DIAS							COMPETENCIA DESARROLLADA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	HORAS	FIN
		DESDE	HASTA	DESDE	HASTA	L	M	M	J	V	S	D				
1	2773224	12:00	18:00	10/07/2023	14/07/2023	X				X			240201530 - RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA INDUCCIÓN.	537169 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE	16	
2	2670232	6:00	12:00	17/07/2023	31/07/2023	X							1. RECONOCER NECESIDADES DEL USUARIO TENIENDO EN CUENTA EL MARCO NORMATIVO, POLÍTICAS DE ATENCIÓN Y PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE SALUD.	Diseñar actividades administrativas de planes y programas en salud según metodologías establecidas	24	
3	2502268	12:00	18:00	18/07/2023	31/07/2023		X						APOYO AL MONITOREO DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y REQUERIMIENTOS INSTITUCIONALES	2. Aplicar las herramientas para el seguimiento al sistema integrado de gestión según procedimiento técnico	16	
4	2773224	12:00	18:00	19/07/2023	31/07/2023			X					230101266 - Orientar personas según normativa de salud	1. RECONOCER NECESIDADES DEL USUARIO TENIENDO EN CUENTA EL MARCO NORMATIVO, POLÍTICAS DE ATENCIÓN Y PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE SALUD.	16	
5	2670232	12:00	18:00	20/07/2023	31/07/2023				X				1. RECONOCER NECESIDADES DEL USUARIO TENIENDO EN CUENTA EL MARCO NORMATIVO, POLÍTICAS DE ATENCIÓN Y PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE SALUD.	Diseñar actividades administrativas de planes y programas en salud según metodologías establecidas	8	
6	2598672	18:00	22:00	21/07/2023	31/07/2023					X			MERCADEO DE SERVICIOS DE SALUD DE ACUERDO CON NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y DEL SECTOR.	IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR.	16	
														TOTAL HORAS	**96**	

PARTE HORAS OTRAS ACTIVIDADES

PARTE APOYO PRESTADO ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

	ACTIVIDAD	JUSTIFICACIÓN	FECHA DESDE	FECHA HASTA	HORARIO DESDE	HORARIO HASTA	HORAS
1							
2							
3							
4							
5							
					TOTAL HORAS		**0**

PARTE CAPACITACIÓN INSTRUCTORES PLANTA

	NOMBRE DE LA CAPACITACIÓN	FECHA DESDE	FECHA HASTA	HORARIO DESDE	HORARIO HASTA	HORAS
1						
2						
3						
				TOTAL HORAS		**0**

PARTE OTRAS ACTIVIDADES INSTRUCTORES PLANTA

		FECHA DESDE	FECHA HASTA	HORARIO DESDE	HORARIO HASTA	HORAS
1	Preparación de clases					
2	Incapacidad					
3	Líder WorldSkills					
4	Permiso Sindical					
5	Investigacion					
6	Permiso por estudio					
7	Act. Culturales (Evento deportivo Nacional)					
				TOTAL HORAS		**0**

TOTAL HORAS REPORTADAS **96**

FIRMA DEL INSTRUCTOR:

GESTION ADMNISTRATIVA DEL SECTOR SALUD FICHA 2502268

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de [illegible]
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA [illegible]

Gestión de procesos Admvos en Salud
2502268.
Ymontera
Melisa Vargas
Junio 20/23.

Lugar: CCT
N° Doc Identificación: 50938618
HORARIO: 13pm - 18p.m.

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC IDENT	FIRMAS
	Doño Gomez	Luz Doño	1003141885	Luz Doño
	Mora Otero	Michell Melissa	1067857124	Michell Mora
	Bravo Acosta	Thays Melissa	1062431309	Thays Bravo
	Duque Acosta	Veronica	1067869554	Veronica D
	Martinez Jaes	Andrea Isabel	1003189521	Andrea Martinez
	Gonzalez Correa	Cuilo Miguel	1073577572	Cuilo Miguel G.
	Martinez Tormalosa	Dalys Maria	1062430910	Dalys Maria
	Nevio Quiroz	Noveris Nevio	1062424177	Noveris Nevio
	Benitez Mejia	Mijinales	1035691963	Mijinales Benitez
	Escorcia Baron	Paola Andrea	1067159767	Paola Escorcia
	Fernandez Martinez	Maria Alejandra	1069987379	Maria Fernandez
	Mendoza Guzman	Viviana Patricia	25776334	Viviana Mendoza
	Diaz Garces	Maria Claudia	1003433910	Maria Diaz
	Mailon David	Vasquez Pereira	1062996917	Mailon Vasquez
	Cardenas Arcia	Moises David	1003397[illegible]	Moises
	Padilla Sanchez	Carlos David	7602188560	Carlos Padilla
	Berrocal Mendoza	Luisa Fernanda	1067852306	Luisa Berrocal
	Cortes Ramos	Dessy Elena	1067807.29	Dessy Cortes
	Reyes Agoime	Leismi	1071349709	Leismi Reyes A.
	Jille Beltran	Franklin Jose	1017229784	
	Vargas Conde	Adriana P.	1002411446	
	Padilla Negrete	Abs Dayanis	1062852524	Abs Padilla N
	Contreras Martinez	Braulio Antonio	1073 [illegible]	Braulio Contreras
	Florez Arrieta	Forney Jose	1003396[illegible]	Forney Florez A.
	Suarez Avila	Luis Felipe	1062432354	

Melisa V.D.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Gestión de procesos Admvos en Salud.
FICHA No 2502768.
Municipio: Montería Lugar: CCIT.
Instructor: Melisa Vargas D Nº Doc. Identificac 50938618
FECHA Junio 21/23 HORARIO 12pm-18h

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Julio Gomez	Luz Julio	1008141885	Luz Julio
02	mora otero	Michell Melissa	1067857124	
03	Bravo Mestra	Thays Melissa.	1062431309	Thays Bravo
04	Duque Acosta	Veronica	1067869554	Veronica D.
05	Martinez Jerez	Andrea Isabel	1003189521	Andrea Martinez J.
06	Gonzalez Cadena	Dario Miguel	1073877578	Dario Miguel G.
07	Martinez Tornalosa	Dalys Maria	1062430910	Dalys Maria.
08	Nevo Quiroz	Novelis Nevo	1062429177	Novelis Nevo
09	Berrtez Mejia	Miriales	1035691963	Miriales Berrtez
10	Escoraa Baron	Paola Andrea	1067159767	Paola Escoraa
11	fernandez Martinez	Maria Alejandra	1069987379	Maria fernandez
12	Mendoza Gusman	Viviana Patricia	25776334	Viviana Mendoza
13	Diaz Garces	Maria Claudia	1003439910	Maria Diaz.
14	Marlon David	Vasquez Pereira	1002996947	Marlon Vasquez.
15	Cardenas Arcia	Moises David	1003397538	Moises.
16	Sabina Santos	Carlos david	7009188560	carlos Sabina
17	Berrocal Mendoza	Luisa Fernanda	1067952306	Luisa Berrocal
18	Cortés Ramos	Dasy Elena	1067807.209	
19	Reyes Agoirre	Leismi	1071349709	Leismi Reyes A.
20	Calle Beltran	Franklin Jose	1017229784	
21	Vargas Conde	Adriana D.	1002421446	
22	Padrón Negrete	Abs Dayanis	1067852524	Abs padrón N.
23	Contreras martinez	Braulio antonio	1073 813287	Braulio Contreras.
24	Florez Arrieta	Ferney Jose	1003396643	Ferney Florez A.
25	Suarez Avila	Luis felipe	1062432354	
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Melisa V.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso	tec. Gestión procesos Admvo en salud.		
FICHA No	2502268		
Municipio	Montería	Lugar	C.C.I.T
Instructor	Melisa Vargas P.	Nº Doc Identificac	50938618
FECHA	Junio 29/23	HORARIO	12pm - 18pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Julio Gomez	Luz Viviana	1003141885	
02	Mora otero	michell	1067857124	
03	Bravo Hoyos	Jhoys	1062431389	
04	Vargas conde	Adriana P.	1003431446	
05	Calle Beltrán	Franklin José	1017239784	
06	Padrón Negrete	Alis Dayanis	1067852524	
07	Cortés Ramos	Deisy Elena	1067867129	
08	Berrocal Mendoza	Luisa fernanda	1067952306	
09	Reyes Aguirre	Leismi	1071349709	
10	Martinez Barriaquosa	Dalys Maria	1062430910	
11	Padilla Pantoja	carlos david	1003188560	
12	Gonzalez Cortes	Dario Miguel	1073878578	
13	Mendoza Guzman	Viviana Patricia	25776334	
14	Fernandez Martinez	Maria Alejandra	1069787371	
15	Escaga Barón	Paola Andrea	1067959269	
16	Benitez Mejía	Mirialis	1035691963	
17	Nerio Gutierrez	Norelis milena	1062424177	
18	Contreras martinez	Braulio antonio	1073812287	
19	Florez Arrieta	ferney jose	1003386443	
20	Reyes Tirado	Veronica	1067869554	
21	Suarez Ruiz	Luis Eduardo	1062043235	
22	Diaz Garces	Maria Claudia	1003435910	
23	Cardenas Arcia	Moises David	1003397536	
24	Vasquez Pereira	Marlon David	1001996947	
25	Ortiz camargo	Paola Andrea	1003049334	
26	Martinez Jerez	Andrea Isabel	1003186527	
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Melisa VD

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: tec. Gestión Admva del Sector Salud.
FICHA No. 2502268
Municipio: Montería — Lugar: C.C.I.T.
Instructor: Melisa Vargas — Nº Doc Identificac: 50938618
FECHA: Junio 25/23 — HORARIO: 12pm – 18pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Martinez Jerez	Andrea Isabel	1003189527	Andrea Martinez
02	Vasquez Pereio	Mailon David	1002996947	Mailon Vasquez
03	Ortiz camargo	Paola Andrea	1003049334	Paola Ortiz
04	Duque Arrieta	Veronica	1067869554	Veronica D.
05	Diaz Garces	Maria Claudia	1003435910	Maria claudia D.
06	Cardenas Arcia	Moises David	1003397536	Moises.
07	Cortés Ramos	Deisy Eleny	1'067.867.204	
08	Berrocal Mendoza	Lupa fernanda	1067952306	Lupa berrocal.
09	Reyes Aguirre	leismi	1071349709	Leismi Reyes -
10	calle Beltran	Franklin José	1017239784	
11	Vargas conde	Adriana p.	1003431446	
12	Padrón Negrete	Alis Dayanis	1067852524	Alis padrón
13	Bruno Heydra	Thays Melissa	1062431359	Thays Bruno
14	Mora otero	michell	1067857114	Michell mora
15	Julio Gomez	Luz Adriana	1003111885	Luz julio
16	Martinez Tarraglosa	Dalys Maria	1062430910	Dalys Maria.
17	Padilla Pantoja	Carlos Padilla	1003188560	Carlos Padilla
18	Gonzalez Cadena	Dario Miguel	1003818569	Dario Miguel G.
19	Mendoza Guzman	Viviana Patricia	25776534	Viviana Guzman
20	Fernandez Martinez	Maria Alejandra	1067987379	Maria fernandez
21	Escorcia Banin	Paola Andrea	1067959267	Paola Escorcia
22	Benitez Mejia	Miriales	1035691963	Miriales Benitez
23	Nero Gutierrez	Norelis Milena	1062429177	Norelis Nero
24	Contreras martinez	Braulio antonio	7073873287	Braulio. C.
25	Suarez Avila	Luis felipe	1062432014	
26	Flores arrieta	Ferney	1003396543	Ferney Flores A
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: Melisa VD

Powered by CamScanner

GESTION DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN SALUD

FICHA: 2502268

JORNADA: TARDE








CENTRO DE
COSTO DE
FARMACIA









GESTION ADMNISTRATIVA DEL SECTOR SALUD FICHA 2598672

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Gestión de procesos admtvos en Salud.		
FICHA No.	2508612		
Municipio:	Montería	Lugar:	CCIT
Instructor:	Melisa Vargas D.	Nº. Doc. Identificac.	
FECHA:	23 junio / 23.	HORARIO:	14pm – 18pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Hernandez pajaro	Victor manuel.	1067924667	Victor Hdez
02	Ramos R.	Samantha	1067775031	Samantha
03	Luna R.	Kelly	1067407135	Kelly
04	Martinez Arango	Fabio	1067882341	Fabio Martinez
05				
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR Melisa VD.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Gestión procesos Admvos en Salud.
FICHA No. 2548632
Municipio: Montería — Lugar: IHAT
Instructor: Lucero Vargas Dvs — Nº. Doc Identificac: 50738678
FECHA: Juv 26/123 — HORARIO: 14pm - 18pm.

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Martinez Urango	Fabio R.	1061883541	
02				
03	Ramos Rodriguez	Samanta.	1064115037	
04				
05	Hernandez Pacheco	Victor Manuel	1062424661	
06				
07	Padilla Carmona	Kelly Yohana	1063902135	
08				
09	Vargas Martinez	Luz Bey.	1067903027	
10				
11	Arcia Bernal	Angie E.	1067903029	
12				
13	Lina Rivas	Kelly Yojana	1018457570	
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: Melisa M.

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Gestión Procesos Admin en Salud.
FICHA No: 2548697
Municipio: Montería
Instructor: Melisa Vargas Díaz
FECHA: Junio 30
Lugar: CCIT - Montería
N° Doc. Identificac: 52938664
HORARIO: 14:00 - 18:00

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Luna Pino	Kelly Yohana	1018457220	
02				
03	Arcia Perez	Angie Stefanie	1069932535	ANGIEM.
04				
05	Vargas Martinez	Ivis Perez	1069932505	
06				
07	Padilla Caraballo	Kelly Yohana	1069932735	Kelly Pad
08				
09	Arrieta Pacheco	Victor M.	1069924663	Victor M.
10				
11	Pinto Santiago	Santiago	1064020213	Santiago
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: Melisa V.D.

Powered by CamScanner

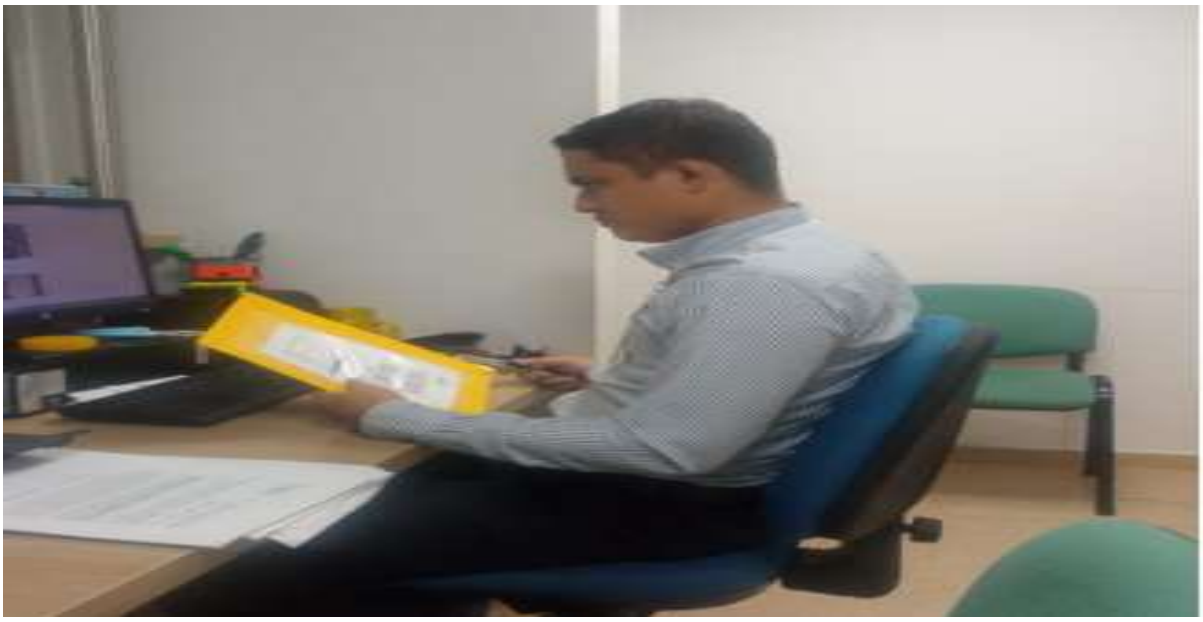
GESTION DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN SALUD

PRACTICA FORMATIVA ESCENARIO DE PRACTICA IMAT ONCOMEDICA

FICHA: 2598672














DIGITADO







GESTION ADMNISTRATIVA DEL SECTOR SALUD FICHA 2670232

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Aux. Gestión Admin del Sector Salud.
FICHA No. 2670232
Municipio: Montería — Lugar: C.C.I.T.
Instructor: Melisa Vargas — Nº. Doc Identificac: 50938618
FECHA: Junio 29/23 — HORARIO: 06am - 12pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Perez Cardenas	Maira	1062428825	
02	BARRIOS MACHADO	ANDREA SOLEY	1003432910	
03	Lopez Salarcio	yefanz	1062427163	
04	Aganza Palacios	Gloria Stefania	1003405281	
05	Ospina Cañavera	Hilena	1003433505	
06	Caddo Cardenas	Veronica	1003047551	
07	Arrieta Jimenez	Alfredo Andres	1003002181	
08	Paez Pacheco	Solly Milena	1067937910	
09	Cordoba Mercado	Dira Vanesa	1193562925	
10	Santana Buelvas	Inés Maria	1003458886	
11	Pantoja Ladeux	Valentina	1067869142	
12	Fiestes Martinez	Sandra	1001108534	
13	Correa Doria	Andrea Mercedes	1067936095	
14	Torres Diaz	Yesliseth Paola	1067957582	
15	Lopez Ortiz	Dolly Luz	25801062	
16	Meza Penate	Linda Maria	1062430463	
17	Tapia Cosolito	Luis Miguel	1067092754	
18	Yepes Ossa	Sofferson	1003006471	
19	Gonzalez Gutierrez	Manuel	1062965886	
20	Fernandez Reyes	Sebastian	1067960516	
21	Tuesano Tabla	Aura	1024256656	
22	Nieto Perez	Dirley Del Carmen	1008194167	
23	Acosta Carpas	Yeimis Patricia	1038045549	
24	Arrieta Suarez	Angel	1065420736	
25	Burgos Pacheco	Cristo Enrique	1065604231	
26	Villarreal Martinez	Maria Angela	1067839862	
27	Cuttiva Hernandez	Paola Andrea	1001094166	
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: _____

Powered by CamScanner

GESTION DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN SALUD

FICHA: 2670232

JORNADA: MAÑANA






CLINIC VIEW




SALUD MENTAL


BELLEZA
VITAL






Clidarch
Sport Center








IPS-SDM



GESTION ADMNISTRATIVA DEL SECTOR SALUD FICHA 2773224

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Apoyo Activo en Salud
FICHA No: 2778224
Municipio: Mont. — Cereté
Lugar: Mpio Cereté
Instructor: Melisa Vargas Díaz
Nº Doc Identificac: 50.938.618
FECHA: JULIO/10/2023
HORARIO: 12pm - 18pm

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Paternina Mercado	Andrea Patricia	1064978707	Andrea P.
02	Gómez Guillín	Karol Yineth	1071351793	Karol Gómez
03	Lobert Arrollo	Emir Saray	1089007467	
04	López Pión	Luz Karine	1062605071	Luz López.
05	Rodriguez Diaz	Kevin José	1193176190	
06	Ruiz Mendoza	Luz Yaeris	1064996455	Luz Ruiz
07	González Arrieta	Karen Paola	1064986641	Karen González
08	Durango Rodriguez	Marlys Adriana	1003188118	Marlys D.
09	Olier Maria	Maria Angelica	1065009794	Maria Olier. V.
10	Gracia Escobar	Diomilda	50962041	Diomilda Gracia E.
11	Acosta Mulett	Anie Angelica	1065004338	Anie Acosta.
12	Vargas Peña	Luis Fernando	1062604347	Luis
13	Alvarado Diaz	Jacinto Manuel	1007709745	Jacinto Alvarado
14	Restrepo Usquiano	Jose David	1065004686	Jeseros Restrepo
15	Suarez Espinosa	Yandy Paola	1062605161	Yandy S.
16	Galindo Monte	Magerlis Galindo	1064981021	Magerlis Galindo.
17	Doria Florente	Pedro Jose	1003061553	
18	Lopez Agamez	Margori	1062606945	Margori
19	Cogollo Ruiz	Dayana	1003589361	Dayana C.
20	Ricaurte Romero	Adriana Isabel	1007629347	Adriana R.
21	Luna Osorio	Juliana Andrea	1003190532	Juliana Luna.
22	León Rodriguez	Alba Lucia	1062955240	Alba León
23	Rojas Marquez	Tatiana Isabel	1007584268	Tatiana
24	Ferrer Mestra	Ana Milena	1003188229	Ana Ferrer
25	Montes Ruiz	Estefany Sofia	1003192265	Estefany Montes
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR: Melisa V.D

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Auxiliar Activo en Salud
FICHA No. 2773224
Municipio: Montería
Instructor: Melissa Vanessa Díaz
Lugar: Mpio Cerete
Nº. Doc. Identificac. 50.938.618
FECHA: Jueves 14/2023
HORARIO: 13pm-18pm

APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
Fuentes cogollo	Kelly Johana	1065007863	Kelly J. Fuentes cogollo.
León Rodríguez	Alba lucia	1062955240	Alba León
Ricaurte Romero	Adriana Isabel	1001629397	Adriana Ricaurte
Estefany montes	Estefany Sofia	1003192265	Estefany montes
Luna Osorio	Juliana Andrea	1003190532	Juliana Luna
Ladeut Rudh	Erit Saray	1089001467	
Acosta Hulett	Anie Angelica	1.065004303	Anie Acosta.
Paternina mercado	Andrea patricia	1064978702	Andrea paternina.
Rojas Márquez	Tatiana Isabel	1001584268	Tatiana Rojas
Vargas Peña	Luis Fernando	1062604341	
Pedro Doria Morente	Pedro José	1003061553	Pedro Doria
Borgny D. Rodríguez	Marlys Adriana	1003188118	Marlys R.
Ruiz Mendoza	Luz Yaeris	1064996455	Luz Ruiz.
Rodriguez Diaz	Kevin José	1193116190	
Lopez Pión	Luz Karine	1062605091	Luz López
[illegible]	JOSE DAVID	1065009 666	JOSE [illegible]
Gracia Escobar	Diemilda	50967 041	Diemilda Gracia E
Suarez Espinosa	Yandy Paola	1062605161	Yandy Esp.
Gonzalez Carvajal	Katerin Paola	1064486641	Katerin Gonzalez C.
Olier Viloria	Maria Angelica	1065009794	Maria Olier Viloria
Jacinto Alvarado Dios	Jacinto Manuel	1007709745	Jacinto Alvarado
Mayerlis Galindo	Mayerlis del Carmen	1064.982021	Mayerlis Galindo

FIRMA DEL INSTRUCTOR Melissa V D

Powered by CamScanner

INDUCCION APOYO ADMINISTRATIVO EN SALUD

FOTOS: 2773224













PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN

PROFESIONAL

INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo Gestiónadministrativa del sector salud.
- Código del Programa de Formación: 121104
- Nombre del Proyecto: Aplicación de gamificación para optimizar la gestión administrativa en las entidades del sistema de salud y protección social colombiano.
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Desarrollar practica formativa.
- Competencias: 210101062- GESTIÓN DE RECURSOS FÍSICOS EN LAS ENTIDADES DE SALUD.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 3. Implementar acciones de vigilancia y control en la gestión de insumos, dispositivos y equipos médicos según protocolos y normas vigentes
- Duración de la Guía: 72 horas

2. PRESENTACION



Bienvenido respetado aprendiz al desarrollo de esta resultado de formación Implementar acciones de vigilancia y control en la gestión de insumos, dispositivos y equipos médicos según protocolos y normas vigentes. En las organizaciones actuales es importante mantener todas las acciones que le permitan dirigir, coordinar y hacer seguimiento al cumplimiento de los lineamientos y estrategias de Prevención, Inspección, Vigilancia y Control. Todo esto debe estar enfocado al correcto desempeño de las normas laborales de carácter individual y colectivo. Partiendo desde el diseño de las estrategias de prevención, inspección, vigilancia hasta el seguimiento a la ejecución de las mismas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN.

- Descripción de La Actividad de aprendizaje:

  Estimado aprendiz, con esta guía de aprendizaje se cumplirá con los requerimientos de cada actividad el equipo de instructores a diseñado diferentesestrategias metodológicas, diseño de ejercicios y actividades, las cuales se relacionan en esta guía están encaminadas a la creación de conceptos, el trabajo en equipo, y a el mejoramiento del pensamiento lógico y analítico frente a situaciones reales y creadas por los instructores



  Las actividades serán desarrolladas con el aprendiz en deforma simultánea, siendo estas actividades integradoras y generadoras de insumos para la aplicación de los conceptos en todos los campos.

- Ambiente Requerido: Ambiente físico, biblioteca
- Materiales: Los requeridos para las diferentes actividades planteadas, marcadores, bolígrafos, papel bond. Devolutivos: Devolutivos: Softwares, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar.



4. COMPETENCIA:

210101062- GESTIÓN DE RECURSOS FÍSICOS EN LAS ENTIDADES DE SALUD.

3. Implementar acciones de vigilancia y control en la gestión de insumos, dispositivos y equipos médicos según protocolos y normas vigentes



Actividad No 1: Estimado aprendiz realizar la siguiente actividad.

La actividad glosario **es un tipo de actividad que permite crear y mantener una lista de términos, parecidas a las definiciones de un diccionario**. Esta actividad permite la búsqueda de términos, así como la opción de quien creó el término. Se entregara a cada aprendiz un listado de conceptos para ser analizados y descritos.

Esta actividad debes cargarla en Territorio, será revisada por tu instructor técnico y socializada en formación.

Ambiente requerido: Ambiente físico
Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI, Biblioteca Sena
Tiempo: 12 horas

Actividad No 2:



Te invito a realizar lectura completaría del material Sistema de Control Interno en las entidades de salud y realizar un diagrama de 4 párrafos claves, que definan la idea principal del texto.
Esta actividad debes cargarla en Territorio LMS, será revisada por tu instructor técnico y socializada en formación.

Ambiente requerido: Ambiente físico
Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 24 horas

Actividad No 3:

1. Te invito a leer el documento “definición de la famacovigilancia” en base a esto realiza un infografía teniendo en cuenta los aspectos principales del tema.
   Recuerda ponerle toda la creatividad posible, sobre todo que el tema quede muy claro.
   Esta actividad debes cargarla en Territorio LMS, será revisada por tu instructor técnico y socializada en formación.
2. Realiza una investigación sobre los objetivos y funciones de la fármacovigilancia y la importancia de la farmacovigilancia en las instituciones prestadoras de servicios.
3. Identifica la relación que tiene la farmacovigilancia con la seguridad del paciente.

Nota importante: Esta evidencia debe cargarse en la plataforma en la actividad correspondiente.

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI, biblioteca sena.
Tiempo: 20 horas

Actividad No 4:
Querido aprendiz, los sistemas de hemovigilancia nos permiten conocer de una manera clara y precisa los procesos que llevan a la transfusión, donación y distribución del procesamiento de la sangre. Por ello trabajaremos las siguientes actividades:

1. **Responder las siguientes preguntas**:
   ¿Qué es una transfusión de sangre?
   ¿Cómo se describe el concepto de vigilancia?
   ¿En qué consiste la hemovigilancia?
   ¿Cuáles son las ventajas de la hemovigilancia?
   ¿Qué relación tiene la hemovigilancia y la calidad?

2. Realiza una presentación 3 diapositivas donde explique la importancia de la hemovigilancia en las organizaciones de salud.
3. Realice un análisis donde con sus propias palabras explique la importancia de la gestión y utilización de los datos de hemovigilancia a nivel nacional.

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 10 horas

Actividad No 5:
Querido aprendiz, hoy aprenderemos el concepto de reactivovigilancia es el conjunto de actividades que tiene por objeto la identificación y cualificación de efectos indeseados ocasionados por defectos en la calidad de los reactivos de diagnóstico. Para esto trabajaremos las siguientes actividades:

1. Te invito a ver el siguiente video y elaborar un resumen escrito que permita definir claramente el concepto de reactivogilancia

   https://www.youtube.com/watch?v=txJd-IYuKa4

2. Vamos a analizar la normativa Resolución 2020007532 del 28 de Febrero de 2020, realizaremos lectura de los artículos y señalaremos lo más importante de cada uno de ellos para socializarlos en el ambiente.
3. Elabore un análisis final sobre la importancia de la reactivogilancia

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 10 horas

Actividad No 6:
Querido aprendiz, Los dispositivos médicos son elementos esenciales en la prestación de los servicios pero se hace necesario conocer su uso correcto y disposición final. Para conocer un poco más desarrollaremos las siguientes actividades:

1. Investigar una reseña histórica del invima
2. Resolver el cuestionario entregado por la instructora.
3. Observar el video y resaltar 3 ideas importantes y realizar una breve explicación https://www.youtube.com/watch?v=HulMj5Kv6Sc

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 8 horas

16/05/2023

Actividad No 7:
Querido aprendiz, Los eventos adversos son aquellos sucesos no intencionales que se presentan durante la atención en salud y que le generan una afectación al paciente. A continuación les invito a realizar las siguientes actividades para afianzar conocimientos:

1. La instructora entregara un documento con el cual debe realizar un folleto donde explique la información contenida.
2. Con el documento entregado responderá el taller que le entregara la instructora.
3. Analizar el siguiente video https://www.youtube.com/watch?v=h_VKTRT322I y presentar una opinión personal de lo expuesto.

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 8 horas

23/05/2023

Actividad No 8:
Querido aprendiz, La ética hace parte de nuestra formación profesional. El trato respetuoso amable y asertivo siempre será la mejor forma de comunicación. Vamos trabajar el tema de ética de la información, para esto los invito a realizar las siguientes actividades:

1. Investigar que es la ética de la información, sus objetivos, principales características e importancia en las instituciones de salud.
2. Elabore un documento para una institución de salud donde explique cómo se maneja en ella, la ética de la información.
3. Establezca 5 diferencias entre la transparencia de la información y la ética de la información.
4. Que situaciones legales se pueden enfrentan cuando no somos éticos en la información de manejamos.
5. Elaborar una presentación que contenga todos los puntos investigados para explicar en el ambiente.

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 8 horas

30/05/2023

Actividad No 9:
Querido aprendiz, Los indicadores nos permiten conocer el funcionamiento de las organizaciones, representado en mediciones del cumplimiento de objetivos organizacionales. Conoceremos como se define un indicador y que tener en cuenta para realizarlo, para ello realizaremos la siguiente actividad:

1. Realizar el taller de preguntas entregado por la instructora
2. En base a las preguntas realizadas, presente un mapa conceptual donde explique lo investigado.
3. La instructora entregara un tipo de indicador del cual debe realizar una presentación para sustentar en el ambiente.

Indicadores de productividad.
Indicadores de eficiencia.
Indicadores de eficacia.
Indicadores de capacidad.
Indicadores de lucro
Indicadores de rentabilidad.
Indicadores de valor.
Indicadores de competitividad

Ambiente requerido: Ambiente simulado, Biblioteca, Sala virtual, LMS, Laboratorio, Empresa Sector Productivo y/o de Servicios.

Materiales: Computadores portátiles con acceso a WIFI; Celulares con planes de datos o acceso aWIFI.
Tiempo: 8 horas.

EVALUACIÓN:

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuestas a Situaciones presentadas durante la práctica. ***Evidencias de Desempeño:*** Realiza el proceso de práctica con responsabilidad y puntualidad en las actividades asignadas. ***Evidencias de Producto:*** Informe escrito de la práctica de acuerdo a	Participación en el proceso del área asignada Buena aptitud frente al desempeño en la institución de salud Cumplimiento de horarios según normas institucionales Informe completo según normas APA, buena redacción, buena ortografía y buen uso de mayúsculas, minúsculas y signos de puntuación.	Lista de chequeo

orientaciones dadas.		

2. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructores de la Red de salud**	**CCIT**	**Febrero 2023**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor					

ANEXO 1

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo en gestión administrativa del sector salud.
- Código del Programa de Formación: 121104
- Nombre del Proyecto: Aplicación de gamificacion para optimizar la gestión administrativa en entidades del sistema de salud y protección social colombiano.
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Ejecución.
- Competencias:

  220601044- apoyo al monitoreo del sistema integrado de gestión de acuerdo con Normativa y requerimientos institucionales.

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  1. Preparar el plan de monitoreo según referentes normativos y políticas institucionales de salud.

- Duración de la Guía: 70Horas

2. PRESENTACION



Apreciado Aprendiz, durante su formación en el programa Tecnólogo en GESTION ADMINISTRATIVA DEL SECTOR SALUD, se enfrentará al gran reto de aplicar los conocimientos, procedimientos, habilidades y actitudes adquiridas en su proceso de enseñanza - aprendizaje, para identificar situaciones problemáticas relacionadas con su entorno y formular de manera creativa e innovadora posibles alternativas de solución.

Este proceso se dinamizará con la presente guía de aprendizaje que le brindará herramientas que trasciendan el conocimiento recibido a prácticas diseñadas que le permitan asumir posiciones reflexivas y críticas sobre su propio desempeño y auto gestionarsu proceso de mejoramiento y estudio permanente. Por lo tanto, lo invitamos a participar demanera activa en su proceso de formación, al aprendizaje colaborativo y a desarrollar las distintas actividades propuestas pensando en la construcción de su proyecto de vida y su aporte al desarrollo de nuestra sociedad.

El diseño e implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad en las instituciones prestadoras de servicios de salud en Colombia [IPS], las cuales hacen parte del Sistema de General de Seguridad Social en Salud [SGSSS], constituye un imperativo ético y legal que busca fomentar una atención que logre satisfacer las necesidades de la población usuaria y que a la vez garantice la sostenibilidad de las organizaciones en el mercado.

Con base en lo anteriormente expuesto es indispensable que el estudiante de Administración en Salud conozca la normatividad vigente que para el caso colombiano está enmarcada en Sistema Obligatorio de Garantía de La Calidad de la Atención en Salud [SOGCS], desde su componente estructural y obligatorio que es el Sistema Único de Habilitación [SUH] y que está reglamentado por la resolución 3100 de noviembre del 2019. Esto permitirá que nuestro profesional se convierta en un actor clave que participara activamente en la construcción de organizaciones de salud enfocadas en la mejora continua y en la atención centrada en la persona, como ejes filosóficos claves dentro del sistema los cuales son garantes de una atención con calidad.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje para cada una de las competencias que plantea la fase de ejecución del proyecto formativo.

3.1 . Actividades de la competencia apoyo al monitoreo del sistema integrado de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos institucionales.

3.1.1. Actividad de aprendizaje del resultado de aprendizaje: Preparar el plan de monitoreo según referentes normativos y políticas institucionales de salud

Mediante esta actividad de aprendizaje, podrá interpretar, apropiar la normativa y comprender las Herramientas conceptuales y normativas en calidad, aplicables a la prestación de servicios de salud.

Evidencia de reflexión

Antes de iniciar el desarrollo de las evidencias propuestas en esta guía, es importante reflexionar acerca de la importancia del proceso de gestión de calidad en una empresa de salud. Analice y socialice la interpretación que usted le da a este importante tema con su instructor, en el encuentro del ambiente.

Actividad No 1

Las acciones a realizar en el proceso de gestión de calidad, requieren de conocimiento técnico y normativo en los diferentes procesos y trámites administrativos en salud. Por lo anterior, una vez apropiados todos los conceptos relacionados sobre conceptos generales sobre la calidad en la atención en salud abordados en el material de formación “El contexto actual de la calidad”

Evidencia: Un análisis no menor a 3 páginas, mapa conceptual donde puedas identificar los conceptos más significativos de la atención en salud y socializarlo en el ambiente.

Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

Actividad No 2

Queridos aprendices teniendo en cuenta la normativa Decreto 1011 de 2006 realice la siguiente actividad:

1. Leer el documento y realizar una interpretación escrita donde explique los principales temas que se abordan en ella.
2. Tomar el artículo 3 que se refiere a las características del SOGC y definirlas a través de un ejemplo.
3. Organizar una presentación teniendo en cuenta el tema asignado por el instructor.



REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL

DECRETO NUMERO 1011 DE 2006

3 ABR 2006

Por el cual se establece el Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención de Salud del Sistema General de Seguridad Social en Salud

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA

En ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, en especial de las contenidas en el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política; artículos 173, 180, 185, 186, 227 y 232 de la Ley 100 de 1993 y 42 y 56 de la Ley 715 de 2001.

DECRETA:

TÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1º.- CAMPO DE APLICACIÓN. Las disposiciones del presente decreto se aplicarán a los Prestadores de Servicios de Salud, las Entidades Promotoras de Salud, las Administradoras del Régimen Subsidiado, las Entidades Adaptadas, las Empresas de Medicina Prepagada y a las Entidades Departamentales, Distritales y Municipales de Salud

Evidencia: El aprendiz presentara un documento lo y sustentara la actividad en el ambiente.

Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

Actividad No 3

Queridos aprendices para conocer las características de la calidad es necesario establecer referentes y diferencias que nos permitan conocer de manera clara los aspectos que llevan a reconocer un sistema de calidad. En esta actividad desarrollaremos:.

1. Investigaremos sobre los sistemas de calidad y su importancia en los actores del sistema de salud (aseguradores, prestadores, entes de control y usuarios)
2. Leer el documento, características de un sistema de calidad y establecer diferencias y semejanzas con el sistema actual.
3. Realizar una matriz dofa teniendo en cuenta la realidad de la calidad del sistema de salud que actualmente aplica en nuestro país.

Evidencia: El aprendiz presentara un documento lo y sustentara la actividad en el ambiente.

Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

10/05/2023
Actividad No 4

Queridos aprendices la información es la herramienta más valiosa para la toma de decisiones, cuando trabajamos sin saber sobre que lo hacemos estamos destinado al fracaso organizacional En esta actividad desarrollaremos:

1. Realizar una infografía que explique el sistema de información para la calidad.
2. Investigar los compromisos que tienen las organizaciones frente al sistema de información para la calidad.
3. Como se aplica en Colombia el sistema de información para la calidad.

Evidencia: El aprendiz presentara un documento lo y sustentara la actividad en el ambiente.

Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

Actividad No 5

La política de seguridad del paciente constituye una de los lineamientos más importantes de las organizaciones de salud, con ella se busca prevenir la ocurrencia de situaciones que afecten al paciente durante el proceso de atención.

1. Consultar 5 políticas de calidad y señalar el sentido de esta para los pacientes y su seguridad en la organización
2. Describa que principios del sistema de salud y valores se tiene en cuenta para estas políticas escogidas
3. Realice una política de seguridad que usted considere seria la ideal para cualquier organización de salud

Evidencia: El aprendiz presentara un documento lo y sustentara la actividad en el ambiente.

Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

Actividad No 6

La seguridad del paciente consiste en las buenas prácticas clínicas en distintos ámbitos de la atención sanitaria, encaminadas a prevenir y evitar eventos adversos, mejorando la calidad asistencial, para entender un poco más los conceptos realizaremos las siguientes actividades:

1. La instructora entregará un glosario el cual usted debe investigar e ir alimentado los conceptos
2. Analizar el documento 10 acciones para la seguridad del paciente, debe tomar 5 acciones y explicarlas a través de un ejemplo de situaciones que pueden presentarse a un paciente.
3. Leer los casos que se describen fallas en la atención y explicar que situaciones motivaron a que en estos casos la seguridad del paciente se viera expuesta.

   Evidencia: El aprendiz presentara un documento lo y sustentara la actividad en el ambiente.

   Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

Actividad No 7

La seguridad del paciente consiste en las buenas prácticas clínicas en distintos ámbitos de la atención sanitaria, encaminadas a prevenir y evitar eventos adversos, mejorando la calidad asistencial, para entender un poco más los conceptos realizaremos las siguientes actividades:

1. Explique en que consiste el proceso de acreditación
2. Que beneficios trae para las organizaciones contar con la acreditación de sus procesos organizacionales.
3. Investigar la reseña historia de 5 instituciones de salud que cuenten con el certificado de acreditación en Colombia.
4. Considera que la acreditación es necesaria en las organizaciones de salud
5. Identifique que tienen en común estas organizaciones acreditadas.
6. Realice un análisis de las razones por las cuales las instituciones deberían tomar la acreditación como un proceso voluntario

   Evidencia: El aprendiz presentara un documento lo y sustentara la actividad en el ambiente.

   Materiales utilizados: Ambiente de aprendizaje, materiales: Software, computadores, Televisor, Video Beam, Tablero, acceso a bases de datos.

4. CONTROL DEL DOCUMENTO:

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Marlen Andrea Posada Rudas	Instructor red de salud	CCIT Cordoba	Junio de 2022
Autor (es)	Melisa Vargas Diaz	Instructor red de salud	CCIT Cordoba	Mayo de 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Gestion administrativa del sector salud.
- **Código del Programa de Formación:** 121104
- **Nombre del Proyecto:** Contribución a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo enlas entidades del sector salud.
- **Fase del Proyecto**: Analisis
- **Actividad de Proyecto**: Interpreta políticas institucionales de acuerdo con los lineamientos de la organización.
- **Competencia** : 260101021-mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Relacionar los elementos de la plataforma estratégica con la atención a las personas, de acuerdo con sus necesidades y políticas en salud.
- **Duración de la Guía**: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

En Colombia, la salud se ha visto afectada por la mala prestación del servicio de algunas entidades. Por esta razón el mercadeo se ha convertido en una herramienta que debe ser aprovechada no solo en el mantenimiento de las empresas dedicadas a la prestación de servicios de salud, sino también en el proceso de mejoramientocotinuo de las organizaciones que prestan servicios, observando que la satisfacción del cliente promueve los mejores resultados en los programas y por ende en la salud de toda la población.

El marketing es una disciplina relativamente nueva en comparación con la economía y la administración, tiene un fundamento histórico que no se puede desconocer, su origen no se da de manera casual, corresponde más bien a un proceso de evolución dado dentro del desarrollo económico de la humanidad. La mercadotecnia permite orientar el intercambio entre clientes y profesionales de la salud para satisfacer necesidades y expectativas en lo que concierne a la salud, para lograr que se alcance el bienestar individual y social y en esa medida se satisfacen también los objetivos de la organización sanitaria

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión- Duración 1 hora

- **Descripción de la Actividad**: El instructor realizara una introducción sobre el mercadeo y el impacto de este en la organizaciones de salud. Una vez concluida la reflexión el aprendiz debe responder lo siguiente:
  a. Que piensa usted del actual sistema de salud
  b. Con sus propias palabras defina un concepto de mercado
  c. Cual considera que es el principal problema que genera quejas de los servicios de salud
  d. Existen servicios de salud mas fáciles de promocionar que otros? Indique cuales.

e. Que es esperan los clientes de los productos del servicio de salud

- **Ambiente Requerido**: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta.
- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: participación en el foro.

3.2 Actividad de Contextualización.

Descripción de la Actividad : El aprendiz realizara la lectura del documento “Estrategias del mercado”



Las estrategias del mercado

Introducción

En la segunda mitad del Siglo XXI en un entorno incierto y cambiante en el ámbito económico y geopolítico, las organizaciones deben adaptarse a los cambios, pero para hacerlo exitosamente deben contar con la correcta y oportuna aplicación de las herramientas de gestión administrativa. Es ahí donde toma relevancia un tema ampliamente estudiado, pero que debe ser de principal interés en las organizaciones, las estrategias de marketing.

El diseño de la estrategia de marketing, consiste en una serie de actividades que tienen como finalidad el desarrollo o puesta en práctica del concepto de marketing. Mientras el concepto es la idea, el plan de marketing constituye la acción que permite llevar a cabo tal idea.

A continuación, veamos las actividades que involucran el desarrollo de la estrategia de marketing, las cuales son: el planteamiento del concepto de planificación comercial estratégica, la formulación de la estrategia comercial, la evaluación de la estrategia comercial, la organización e implementación de la estrategia comercial, y finalmente el

Luego responderá las siguientes preguntas:

1- ¿De qué trata el texto.? ¿A qué se refiere?

2- ¿Cuál es la relación entre el texto y la competencia? ¿Qué le genera este titulo?

¿Qué expectativa despierta le despiera esta información?

3 - ¿Cuál es la importancia o relevancia tiene este texto ?

- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores.
- **Evidencia de aprendizaje**: Participación en el ambiente por grupos que se encuentran el texto de lectura dirigida.

3.3 Actividades de apropiación .

- **Actividad de aprendizaje N.1**

  Descripción de la Actividad : El aprendiz observara el siguientes video https://www.youtube.com/watch?v=GFSftLP2LrE que trata sobre la definición de un portafolio de servicios. luego de analizarlo, realizara una infografía donde explique los aspectos que considere mas importantes y que puedan definir según su criterio el concepto explicado.

  Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
  Materiales: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
  Evidencia de aprendizaje: Presentacion de infografía en plataforma

- **Actividad de aprendizaje N.2**
  Descripción de la Actividad: Apoyado en consultas de la web, el aprendiz debe descargar un portafolio de cualquier entidad de salud, leerlo atentamente, analizar cada uno de sus componentes y responder los siguientes interrogantes:

a. Realice una breve reseña del portafolio
b. Qué características tiene la misión y la visión
c. Que servicios ofrece?
d. A qué tipo de población está enfocados sus servicios
e. Que valores se resaltan en el portafolio
f. Considera que el portafolio llena las expectativas de información de quien lo lee.
g. Que otra información agregaría al portafolio que tomo de ejemplo

  Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
  Materiales: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
  Evidencia de aprendizaje: Presentacion respuestas en plataforma

- **Actividad de aprendizaje N.3**

Descripción de la Actividad: Querido aprendiz apoyado en la lectura "Concepto de plataforma estratégica" y el video https://www.youtube.com/watch?v=q9f5wec4a_0. Realice un mapa conceptual donde tenga en cuenta las carateristicas y definiciones de una plataforma estratégica. Luego presente un análisis de la importancia de la plataforma estratégica en las organizaciones.

- **Ambiente Requerido**: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: Presentacion mapa conceptual.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Actividad de aprendizaje N.1 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Realizacion de actividad planteada usando herramientas sugeridas **Evidencias de Producto:** Infografia presentada	Relacionar los elementos de la plataforma estratégica con la atención a las personas, de acuerdo con sus necesidades y políticas en salud.	Herramienta de analizis para síntesis de información
Actividad de aprendizaje N.2 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Respuesta a lo inerrogantes planteados **Evidencias de Producto:** Taller realizado	Desarrolla estrategias que permitan a las personas interiorizar la plataforma estratégica	Taller de preguntas relacionadas con el tema.
Actividad de aprendizaje N.3 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Realizacion de actividad planteada usando herramientas sugeridas **Evidencias de Producto:** Mapa conceptual realizado		Elaboracion mapa conceptual

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Accesibilidad: Grado hasta el cual es posible llegar a servir en un segmento de mercado.

Acercamiento: Etapa del proceso de venta en el que el vendedor conoce y saluda al comprador para establecer una buena relación desde el principio.

Actitud: Valoraciones favorables o desfavorables, opiniones y tendencias que sistemáticamente, presenta una persona respecto de un objeto o idea.

Adaptación del producto: Adaptación de un producto a las condiciones locales o deseos de los mercados extranjeros.

Administración de la fuerza de ventas: Análisis, planeación, ejecución y control de las actividades de la fuerza de ventas, incluyendo los objetivos fijados a ésta; diseño de su estrategia; y reclutamiento, selección, capacitación, supervisión y evaluación de los vendedores de la compañía.

Administración de mercadotecnia: Análisis, planeación, ejecución y control de programas diseñados para crear, construir y mantener intercambios provechosos con compradores objetivo a fin de lograr los objetivos de la organización.

Adopción: La decisión de un individuo de convertirse en usuario regular de un producto.

Agencias de servicios mercadológicos: Firmas de investigación de mercados, agencias publicitarias, medios de comunicación, firmas de consultoría en mercadotecnia y otros prestadores de servicios que auxilian a una empresa a colocar y promover sus productos en los mercados adecuados.

Agente: Mayorista que representa a compradores o vendedores de manera relativamente permanente; desempeña sólo algunas funciones y no tiene derechos sobre los productos.

Alcance: Porcentaje de personas del mercado meta expuesto a una campaña publicitaria durante determinado tiempo.

Ambiente cultural: Instituciones y otras fuerzas que afectan los valores, percepciones, preferencias y comportamientos básicos de la sociedad.

Ambiente de mercadotecnia: Participantes y fuerzas ajenas a la mercadotecnia que influyen en la capacidad de administración de la misma para desarrollar y sostener tratos exitosos con los clientes meta.

Ambiente económico: Factores que afectan el poder de compra y los patrones de gasto del consumidor.

Ambiente natural: Recursos naturales que los comerciantes necesitan para su producción o aquellos que se ven afectados por las actividades comerciales.

Ambiente político: Leyes, agencias gubernamentales y grupos de presión que influyen en diversas organizaciones e individuos de determinada sociedad y los limitan.

Ambiente tecnológico: Fuerzas que producen nuevas tecnologías, nuevos productos y oportunidades de mercado.

Análisis de gastos respecto de las ventas: Análisis de la relación entre los gastos de mercadotecnia y las ventas para mantener ésos en el nivel adecuado.

Análisis de la cartera: Instrumento mediante el cual la administración identifica y evalúa los diferentes negocios que constituyen la compañía.

Análisis de valor: nfoque de reducción de costos en el que los componentes se analizan cuidadosamente para determinar si es posible rediseñarlos, estandarizarlos o fabricarlos mediante métodos de producción más baratos.

Análisis financiero: Análisis de la proyección de ventas, costos y utilidades de un nuevo producto para determinar si dichos factores cumplen con los objetivos de la compañía.

Auditoria de mercadotecnia: Análisis completo, sistemático, independiente, y periódico del entorno mercadotécnico de una empresa, y de sus objetivos, estrategias y actividades, para determinar los problemas y las oportunidades y recomendar un plan de acción para mejorar el desempeño de la mercadotecnia en esa organización.

Calidad del producto: Capacidad de un producto para desempeñar sus funciones; incluye durabilidad total, confiabilidad, precisión, facilidad de operación y reparación y otros atributos apreciados.

Canales de comunicación no personal: Medios que llevan mensajes sin tener contacto o retroalimentación personal, incluyendo los masivos y los selectivos, las atmósferas y los eventos.

Canales de comunicación personal: Canales mediante los cuales se comunican dos o más personas directamente, es decir, cara a cara, persona a auditorio, por teléfono o por correo.

Centro de compras: Todos los individuos y unidades que participan en el proceso de decisión de compra en una organización.

Ciclo de vida de la familia: Etapas por las que pasan las familias conforme maduran.

Clases sociales: Divisiones relativamente permanentes y ordenadas en una sociedad cuyos miembros comparten valores intereses, y comportamientos similares.

Clima gerencial: Clima laboral de una compañía que resulta de la forma de trabajar de los administradores con otros empleados de la misma.

Comercialización: Introducción de un nuevo producto al mercado.

Competencia monopólica: Mercado en el que muchos compradores y vendedores comercian en un rango de precios, más que en un mercado con un solo precio.

Concepto de mercadotecnia: Enfoque de administración de mercadotecnia que sostiene el logro de objetivos organizacionales depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados objetivos y de la satisfacción de los mismos de manera más eficaz y eficiente que los competidores.

Concepto de mercadotecnia social: Idea de que la organización debe determinar las necesidades, deseos e intereses de los mercados meta y entregar los satisfactores deseados de manera más eficaz y eficiente que los competidores con el fin de mantener el bienestar del consumidor y de la sociedad.

Concepto de producto: Noción que establece que los consumidores preferirán productos que ofrezcan mejor calidad, rendimiento o características y de que la organización debe dedicar su energía para mejorarlos continuamente; versión detallada de la idea del nuevo producto expresada en términos comprensibles para los consumidores.

Curva de demanda: Curva que muestra el número de unidades que el mercado comprará un período determinado a diferentes precios.

Desarrollo del mercado: Estrategia de crecimiento de una compañía por la identificación y desarrollo de nuevos segmentos del mercado para productos que la compañía tiene en ese momento.

Estrategias centrada en los consumidores: Estrategia de promoción que implica gastar mucho dinero en publicidad y en promoción entre los consumidores para construir la demanda, si tiene éxito, los consumidores pedirán el producto a los vendedores al menudeo, éstos a los mayoristas y éstos a los productores.

Estructura organizacional: Estructura que descompone la labor de la compañía en tareas especializadas, asigna éstas a personas y departamentos y coordina las tareas mediante la definición de vínculos formales entre personas y departamentos (Y) estableciendo línea de autoridad y comunicación.

Imagen del producto: Manera en que los consumidores perciben un producto real o potencial.

Imagen organizacional: Manera en que un individuo o grupo considera una organización.

Mercadotecnia: Proceso social y empresarial en virtud del cual tantos individuos como grupos obtienen lo que necesitan y desean mediante la producción y el intercambio de productos y valores en su interacción con otros.

Método de objetivos y misión: Desarrollo del presupuesto de promoción mediante la definición de objetivos específicos, determinación de las tareas que deleguen desempeñarse para lograr esos objetivos y estimación de los costos de las mismas, la suma de estos costos forma el presupuesto de promoción propuesto.

Necesidad humana: Estado de carencia

Objetivo de la publicidad: Tarea específica de comunicación con meta específica sobre un determinado sector de personas durante un tiempo determinado.

Planeación estratégica: Proceso de desarrollo y mantenimiento de la adecuación estratégica entre los objetivos y capacidades de la organización y las cambiantes oportunidades de mercadotecnia. Se basa en el establecimiento de una clara misión de la compañía, el apoyo a los objetivos, una firme cartera de negocios y estrategias funcionales coordinadas.

Proceso de venta: Etapa que siguen los vendedores al vender, incluyendo prospección y calificación, preacercamiento, acercamiento, presentación y demostración, manejo de objeciones, cierre y seguimiento.

Publicidad: Cualquier forma remunerada de presentación no personal y con promoción de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Melisa Vargas Díaz**	**Instructor**	**Salud**	**Marzo 2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Gestion administrativa del sector salud.
- **Código del Programa de Formación:** 121104
- **Nombre del Proyecto:** Contribución a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo enlas entidades del sector salud.
- **Fase del Proyecto**: Analisis
- **Actividad de Proyecto**: Interpreta políticas institucionales de acuerdo con los lineamientos de la organización.
- **Competencia** : 260101021-mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Implementar estrategias de mercadeo de acuerdo con el direccionamiento estratégico, necesidades de las personas y requerimientos del sector.
- **Duración de la Guía**: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

En Colombia, la salud se ha visto afectada por la mala prestación del servicio de algunas entidades. Por esta razón el mercadeo se ha convertido en una herramienta que debe ser aprovechada no solo en el mantenimiento de las empresas dedicadas a la prestación de servicios de salud, sino también en el proceso de mejoramientocotinuo de las organizaciones que prestan servicios, observando que la satisfacción del cliente promueve los mejores resultados en los programas y por ende en la salud de toda la población.

El marketing es una disciplina relativamente nueva en comparación con la economía y la administración, tiene un fundamento histórico que no se puede desconocer, su origen no se da de manera casual, corresponde más bien a un proceso de evolución dado dentro del desarrollo económico de la humanidad. La mercadotecnia permite orientar el intercambio entre clientes y profesionales de la salud para satisfacer necesidades y expectativas en lo que concierne a la salud, para lograr que se alcance el bienestar individual y social y en esa medida se satisfacen también los objetivos de la organización sanitaria

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión- Duración 1 hora

- **Descripción de la Actividad**: El instructor realizara una introducción sobre la importancia de los clientes y su papel dentro del éxito de las organizaciones. El aprendiz reflexionara sobre las siguientes preguntas:
  Que es un cliente
  De que se quejan los clientes
  Que hace que un cliente se fidelize

Que diferencia existe entre un cliente de salud y un cliente de servicios comerciales.

- **Ambiente Requerido**: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta.
- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: participación en el foro.

3.2 Actividad de Contextualización.

Descripción de la Actividad :

1. El aprendiz investigara los tipos de clientes en salud y los explicara con un ejemplo
2. Realizara la lectura del documento "perfil del cliente" Luego de la lectura desarrollará el perfil del cliente en salud teniendo en cuenta lo expuesto e investigando en biblioteca Sena.

- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores.
- **Evidencia de aprendizaje**: Participación en el ambiente por grupos que se encuentran el texto de lectura dirigida.

3.3 Actividades de apropiación .

- Actividad de aprendizaje N.1

  Descripción de la Actividad :
  1. El aprendiz deberá desarrollar un plan de mercado para servicio de consultas de nutrición y dietetica, teniendo en cuenta el perfil del cliente.
  2. Luego de realizado el plan identifique los aspectos positivos y negativos que pueden resultar e la aplicación del plan
  3. Dificultades y facilidades que tendrían los clientes para acceder al servicio.
  4. Realice una conclusión evidenciando la importancia de crear un plan para fidelizar clientes.

  Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
  Materiales: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
  Evidencia de aprendizaje: Presentacion de infografía en plataforma

- **Actividad de aprendizaje N.2**
  Descripción de la Actividad: Usted debe promocionar la apertura del servicio de farmacia de la IPS para la que usted labora, a idea es que la comunidad conozca el nuevo servicio y prefiera obtener los medicamentos que allí se ofrecen. Teniendo en cuenta esta información consulta el documento ***"Las Tecnicas del Marketing"*** realice:
  Una actividad de promoción por cada técnica de marketing allí descrita
  Realice una comparación de la productividad de cada técnica de marketing utililzada.
  Ademas de las técnica de marketing Expuestas en el documento que otra técnica agregaría.

Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
Materiales: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
Evidencia de aprendizaje: Presentacion respuestas en plataforma

- **Actividad de aprendizaje N.3**

Descripción de la Actividad: Luego de realizar la lectura del documento *"Control del mercado"* realice un breve análisis acerca de lo allí expuesto para luego explicar en el ambiente en una mesa redonda

Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.

- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: Analisis

Actividad de aprendizaje N.4

Descripción de la Actividad: Querido aprendiz, para esta actividada el instructor te entrregara el documento "estrategia de mercadeo" analizar esta lectura y trabajar lo siguiente :

- Realizar una infografía donde resalte los aspectos más importantes de la lectura.
- Basado en la estrategia de influencer realice la promoción del un producto (producto libre) y realice un video donde lo promocione.

Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.

- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: Presentacion mapa conceptual.

Actividad de aprendizaje N.5

Descripción de la Actividad: Querido aprendiz, promocionar servicios y productos es una necesidad imperante de las organizaciones, pr lo cual debe existir un mejoramiento continuo de dichos procesos. Para lograr conocer este crcimiento es necesario medir la adherencia al producto. Esto de realiza a través de una matriz de crecimiento. Para aprender a desarrollar esta estrategia usted debe:

- Escoger un producto de salud ya creado
- Establecer sus principales caracteristicas
- Realizar una matriz de crecimiento con el siguientes esquema:

Producto	Estrategia actual	Nueva estrategia

- Analisis de los cambios y porque serian necesarios.

Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.

- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: Presentacion mapa conceptual.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Actividad de aprendizaje N.1 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Realizacion de actividad planteada usando herramientas sugeridas **Evidencias de Producto:** Infografia presentada	Relacionar los elementos de la plataforma estratégica con la atención a las personas, de acuerdo con sus necesidades y políticas en salud.	Herramienta de analizis para síntesis de información
Actividad de aprendizaje N.2 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Respuesta a lo inerrogantes planteados **Evidencias de Producto:** Taller realizado	Desarrolla estrategias que permitan a las personas interiorizar la plataforma estratégica	Taller de preguntas relacionadas con el tema.
Actividad de aprendizaje N.3 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Realizacion de actividad planteada usando herramientas sugeridas **Evidencias de Producto:** Mapa conceptual realizado		Elaboracion mapa conceptual



5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Accesibilidad: Grado hasta el cual es posible llegar a servir en un segmento de mercado.

Acercamiento: Etapa del proceso de venta en el que el vendedor conoce y saluda al comprador para establecer una buena relación desde el principio.

Actitud: Valoraciones favorables o desfavorables, opiniones y tendencias que sistemáticamente, presenta una persona respecto de un objeto o idea.

Adaptación del producto: Adaptación de un producto a las condiciones locales o deseos de los mercados extranjeros.

Administración de la fuerza de ventas: Análisis, planeación, ejecución y control de las actividades de la fuerza de ventas, incluyendo los objetivos fijados a ésta; diseño de su estrategia; y reclutamiento, selección, capacitación, supervisión y evaluación de los vendedores de la compañía.

Administración de mercadotecnia: Análisis, planeación, ejecución y control de programas diseñados para crear, construir y mantener intercambios provechosos con compradores objetivo a fin de lograr los objetivos de la organización.

Adopción: La decisión de un individuo de convertirse en usuario regular de un producto.

Agencias de servicios mercadológicos: Firmas de investigación de mercados, agencias publicitarias, medios de comunicación, firmas de consultoría en mercadotecnia y otros prestadores de servicios que auxilian a una empresa a colocar y promover sus productos en los mercados adecuados.

Agente: Mayorista que representa a compradores o vendedores de manera relativamente permanente; desempeña sólo algunas funciones y no tiene derechos sobre los productos.

Alcance: Porcentaje de personas del mercado meta expuesto a una campaña publicitaria durante determinado tiempo.

Ambiente cultural: Instituciones y otras fuerzas que afectan los valores, percepciones, preferencias y comportamientos básicos de la sociedad.

Ambiente de mercadotecnia: Participantes y fuerzas ajenas a la mercadotecnia que influyen en la capacidad de administración de la misma para desarrollar y sostener tratos exitosos con los clientes meta.

Ambiente económico: Factores que afectan el poder de compra y los patrones de gasto del consumidor.

Ambiente natural: Recursos naturales que los comerciantes necesitan para su producción o aquellos que se ven afectados por las actividades comerciales.

Ambiente político: Leyes, agencias gubernamentales y grupos de presión que influyen en diversas organizaciones e individuos de determinada sociedad y los limitan.

Ambiente tecnológico: Fuerzas que producen nuevas tecnologías, nuevos productos y oportunidades de mercado.

Análisis de gastos respecto de las ventas: Análisis de la relación entre los gastos de mercadotecnia y las ventas para mantener ésos en el nivel adecuado.

Análisis de la cartera: Instrumento mediante el cual la administración identifica y evalúa los diferentes negocios que constituyen la compañía.

Análisis de valor: nfoque de reducción de costos en el que los componentes se analizan cuidadosamente para determinar si es posible rediseñarlos, estandarizarlos o fabricarlos mediante métodos de producción más baratos.

Análisis financiero: Análisis de la proyección de ventas, costos y utilidades de un nuevo producto para determinar si dichos factores cumplen con los objetivos de la compañía.

Auditoria de mercadotecnia: Análisis completo, sistemático, independiente, y periódico del entorno mercadotécnico de una empresa, y de sus objetivos, estrategias y actividades, para determinar los problemas y las oportunidades y recomendar un plan de acción para mejorar el desempeño de la mercadotecnia en esa organización.

Calidad del producto: Capacidad de un producto para desempeñar sus funciones; incluye durabilidad total, confiabilidad, precisión, facilidad de operación y reparación y otros atributos apreciados.

Canales de comunicación no personal: Medios que llevan mensajes sin tener contacto o retroalimentación personal, incluyendo los masivos y los selectivos, las atmósferas y los eventos.

Canales de comunicación personal: Canales mediante los cuales se comunican dos o más personas directamente, es decir, cara a cara, persona a auditorio, por teléfono o por correo.

Centro de compras: Todos los individuos y unidades que participan en el proceso de decisión de compra en una organización.

Ciclo de vida de la familia: Etapas por las que pasan las familias conforme maduran.

Clases sociales: Divisiones relativamente permanentes y ordenadas en una sociedad cuyos miembros comparten valores intereses, y comportamientos similares.

Clima gerencial: Clima laboral de una compañía que resulta de la forma de trabajar de los administradores con otros empleados de la misma.

Comercialización: Introducción de un nuevo producto al mercado.

Competencia monopólica: Mercado en el que muchos compradores y vendedores comercian en un rango de precios, más que en un mercado con un solo precio.

Concepto de mercadotecnia: Enfoque de administración de mercadotecnia que sostiene el logro de objetivos organizacionales depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados objetivos y de la satisfacción de los mismos de manera más eficaz y eficiente que los competidores.

Concepto de mercadotecnia social: Idea de que la organización debe determinar las necesidades, deseos e intereses de los mercados meta y entregar los satisfactores deseados de manera más eficaz y eficiente que los competidores con el fin de mantener el bienestar del consumidor y de la sociedad.

Concepto de producto: Noción que establece que los consumidores preferirán productos que ofrezcan mejor calidad, rendimiento o características y de que la organización debe dedicar su energía para mejorarlos

continuamente; versión detallada de la idea del nuevo producto expresada en términos comprensibles para los consumidores.

Curva de demanda: Curva que muestra el número de unidades que el mercado comprará un período determinado a diferentes precios.

Desarrollo del mercado: Estrategia de crecimiento de una compañía por la identificación y desarrollo de nuevos segmentos del mercado para productos que la compañía tiene en ese momento.

Estrategias centrada en los consumidores: Estrategia de promoción que implica gastar mucho dinero en publicidad y en promoción entre los consumidores para construir la demanda, si tiene éxito, los consumidores pedirán el producto a los vendedores al menudeo, éstos a los mayoristas y éstos a los productores.

Estructura organizacional: Estructura que descompone la labor de la compañía en tareas especializadas, asigna éstas a personas y departamentos y coordina las tareas mediante la definición de vínculos formales entre personas y departamentos (Y) estableciendo línea de autoridad y comunicación.

Imagen del producto: Manera en que los consumidores perciben un producto real o potencial.

Imagen organizacional: Manera en que un individuo o grupo considera una organización.

Mercadotecnia: Proceso social y empresarial en virtud del cual tantos individuos como grupos obtienen lo que necesitan y desean mediante la producción y el intercambio de productos y valores en su interacción con otros.

Método de objetivos y misión: Desarrollo del presupuesto de promoción mediante la definición de objetivos específicos, determinación de las tareas que deleguen desempeñarse para lograr esos objetivos y estimación de los costos de las mismas, la suma de estos costos forma el presupuesto de promoción propuesto.

Necesidad humana: Estado de carencia

Objetivo de la publicidad: Tarea específica de comunicación con meta específica sobre un determinado sector de personas durante un tiempo determinado.

Planeación estratégica: Proceso de desarrollo y mantenimiento de la adecuación estratégica entre los objetivos y capacidades de la organización y las cambiantes oportunidades de mercadotecnia. Se basa en el establecimiento de una clara misión de la compañía, el apoyo a los objetivos, una firme cartera de negocios y estrategias funcionales coordinadas.

Proceso de venta: Etapa que siguen los vendedores al vender, incluyendo prospección y calificación, preacercamiento, acercamiento, presentación y demostración, manejo de objeciones, cierre y seguimiento.

Publicidad: Cualquier forma remunerada de presentación no personal y con promoción de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Melisa Vargas Díaz**	**Instructor**	**Salud**	**Marzo 2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Gestion administrativa del sector salud.
- **Código del Programa de Formación:** 121104
- **Nombre del Proyecto:** Contribución a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo enlas entidades del sector salud.
- **Fase del Proyecto**: Ejecucion
- **Actividad de Proyecto**: Interpreta políticas institucionales de acuerdo con los lineamientos de la organización.
- **Competencia** : 260101021-mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Verificar el impacto de las estrategias de mercadeo a partir de los lineamientos institucionales y las necesidades de las personas.
- **Duración de la Guía**: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Las empresas de salud en Colombia funcionan de la misma manera que cualquier instutucion, es importante analizar cada factor organizacional para que se cumplan los expectativas financieras y de estabiliodad en el mercado. Es por ello que el mercadeo es un plan de acción que le permite las empresas llegar a los posibles consumidores y convertirlos en clientes de sus productos o servicios. La estrategia de mercadeo consiste en una planificación a largo plazo de los objetivos que la empresa quiere alcanzar.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión- Duración 1 hora

- **Descripción de la Actividad**: El instructor realizara una introducción sobre la importancia conocer la identidad de las organizaciones preguntas:
  Que es un cliente
  De que se quejan los clientes
  Que hace que un cliente se fidelize
  Que diferencia existe entre un cliente de salud y un cliente de servicios comerciales.

- **Ambiente Requerido**: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta.
- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
- **Evidencia de aprendizaje**: participación en el foro.

3.2 Actividad de Contextualización.

Descripción de la Actividad :

1. El aprendiz investigara los tipos de clientes en salud y los explicara con un ejemplo
2. Realizara la lectura del documento “perfil del cliente” Luego de la lectura desarrollará el perfil del cliente en salud teniendo en cuenta lo expuesto e investigando en biblioteca Sena.

- **Materiales**: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores.
- **Evidencia de aprendizaje**: Participación en el ambiente por grupos que se encuentran el texto de lectura dirigida.

3.3 Actividades de apropiación .

- Actividad de aprendizaje N.1

  Descripción de la Actividad :
  1. El aprendiz deberá desarrollar un plan de mercado para servicio de consultas de nutrición y dietetica, teniendo en cuenta el perfil del cliente.
  2. Luego de realizado el plan identifique los aspectos positivos y negativos que pueden resultar e la aplicación del plan
  3. Dificultades y facilidades que tendrían los clientes para acceder al servicio.
  4. Realice una conclusión evidenciando la importancia de crear un plan para fidelizar clientes.

  Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
  Materiales: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
  Evidencia de aprendizaje: Presentacion de infografía en plataforma

- Actividad de aprendizaje N.2

  Descripción de la Actividad :

  Querido aprendiz es muy importante analizar el comportamiento del consumidor y entender que sus necesidades son ilimitadas y amplias. Para estudiar un mercado y poder satisfacer necesidades se hace obligatorio establecer todos los procesos que intervienen en la escogencia, adquisición, utilidad o la falta de interés del producto, servicios, opiniones o costumbres por parte de personas o grupos para satisfacer sus necesidades. Para conocer mas el tema realizaremos la siguiente activida:

  1. Responder las preguntas establecidas por el instructor en el taller psicología del consumidor
  2. Sustentar sus respuestas ante en instructor y compañeros

  Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje, plataforma territorium, paginas web de consulta y bibiloteca Sena.
  Materiales: Utiles escolares, computador, tablero y marcadores
  Evidencia de aprendizaje: Presentacion de infografía en plataforma

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Actividad de aprendizaje N.1 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Realizacion de actividad planteada usando herramientas sugeridas **Evidencias de Producto:** Infografia presentada	Relacionar los elementos de la plataforma estratégica con la atención a las personas, de acuerdo con sus necesidades y políticas en salud.	Herramienta de analizis para síntesis de información
Actividad de aprendizaje N.2 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Respuesta a lo inerrogantes planteados **Evidencias de Producto:** Taller realizado	Desarrolla estrategias que permitan a las personas interiorizar la plataforma estratégica	Taller de preguntas relacionadas con el tema.
Actividad de aprendizaje N.3 **Evidencias de Conocimiento :** Comprension y análisis de la información **Evidencias de Desempeño:** Realizacion de actividad planteada usando herramientas sugeridas **Evidencias de Producto:** Mapa conceptual realizado		Elaboracion mapa conceptual

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Accesibilidad: Grado hasta el cual es posible llegar a servir en un segmento de mercado.

Acercamiento: Etapa del proceso de venta en el que el vendedor conoce y saluda al comprador para establecer una buena relación desde el principio.

Actitud: Valoraciones favorables o desfavorables, opiniones y tendencias que sistemáticamente, presenta una persona respecto de un objeto o idea.

Adaptación del producto: Adaptación de un producto a las condiciones locales o deseos de los mercados extranjeros.

Administración de la fuerza de ventas: Análisis, planeación, ejecución y control de las actividades de la fuerza de ventas, incluyendo los objetivos fijados a ésta; diseño de su estrategia; y reclutamiento, selección, capacitación, supervisión y evaluación de los vendedores de la compañía.

Administración de mercadotecnia: Análisis, planeación, ejecución y control de programas diseñados para crear, construir y mantener intercambios provechosos con compradores objetivo a fin de lograr los objetivos de la organización.

Adopción: La decisión de un individuo de convertirse en usuario regular de un producto.

Agencias de servicios mercadológicos: Firmas de investigación de mercados, agencias publicitarias, medios de comunicación, firmas de consultoría en mercadotecnia y otros prestadores de servicios que auxilian a una empresa a colocar y promover sus productos en los mercados adecuados.

Agente: Mayorista que representa a compradores o vendedores de manera relativamente permanente; desempeña sólo algunas funciones y no tiene derechos sobre los productos.

Alcance: Porcentaje de personas del mercado meta expuesto a una campaña publicitaria durante determinado tiempo.

Ambiente cultural: Instituciones y otras fuerzas que afectan los valores, percepciones, preferencias y comportamientos básicos de la sociedad.

Ambiente de mercadotecnia: Participantes y fuerzas ajenas a la mercadotecnia que influyen en la capacidad de administración de la misma para desarrollar y sostener tratos exitosos con los clientes meta.

Ambiente económico: Factores que afectan el poder de compra y los patrones de gasto del consumidor.

Ambiente natural: Recursos naturales que los comerciantes necesitan para su producción o aquellos que se ven afectados por las actividades comerciales.

Ambiente político: Leyes, agencias gubernamentales y grupos de presión que influyen en diversas organizaciones e individuos de determinada sociedad y los limitan.

Ambiente tecnológico: Fuerzas que producen nuevas tecnologías, nuevos productos y oportunidades de mercado.

Análisis de gastos respecto de las ventas: Análisis de la relación entre los gastos de mercadotecnia y las ventas para mantener ésos en el nivel adecuado.

Análisis de la cartera: Instrumento mediante el cual la administración identifica y evalúa los diferentes negocios que constituyen la compañía.

Análisis de valor: nfoque de reducción de costos en el que los componentes se analizan cuidadosamente para determinar si es posible rediseñarlos, estandarizarlos o fabricarlos mediante métodos de producción más baratos.

Análisis financiero: Análisis de la proyección de ventas, costos y utilidades de un nuevo producto para determinar si dichos factores cumplen con los objetivos de la compañía.

Auditoria de mercadotecnia: Análisis completo, sistemático, independiente, y periódico del entorno mercadotécnico de una empresa, y de sus objetivos, estrategias y actividades, para determinar los problemas y las oportunidades y recomendar un plan de acción para mejorar el desempeño de la mercadotecnia en esa organización.

Calidad del producto: Capacidad de un producto para desempeñar sus funciones; incluye durabilidad total, confiabilidad, precisión, facilidad de operación y reparación y otros atributos apreciados.

Canales de comunicación no personal: Medios que llevan mensajes sin tener contacto o retroalimentación personal, incluyendo los masivos y los selectivos, las atmósferas y los eventos.

Canales de comunicación personal: Canales mediante los cuales se comunican dos o más personas directamente, es decir, cara a cara, persona a auditorio, por teléfono o por correo.

Centro de compras: Todos los individuos y unidades que participan en el proceso de decisión de compra en una organización.

Ciclo de vida de la familia: Etapas por las que pasan las familias conforme maduran.

Clases sociales: Divisiones relativamente permanentes y ordenadas en una sociedad cuyos miembros comparten valores intereses, y comportamientos similares.

Clima gerencial: Clima laboral de una compañía que resulta de la forma de trabajar de los administradores con otros empleados de la misma.

Comercialización: Introducción de un nuevo producto al mercado.

Competencia monopólica: Mercado en el que muchos compradores y vendedores comercian en un rango de precios, más que en un mercado con un solo precio.

Concepto de mercadotecnia: Enfoque de administración de mercadotecnia que sostiene el logro de objetivos organizacionales depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados objetivos y de la satisfacción de los mismos de manera más eficaz y eficiente que los competidores.

Concepto de mercadotecnia social: Idea de que la organización debe determinar las necesidades, deseos e intereses de los mercados meta y entregar los satisfactores deseados de manera más eficaz y eficiente que los competidores con el fin de mantener el bienestar del consumidor y de la sociedad.

Concepto de producto: Noción que establece que los consumidores preferirán productos que ofrezcan mejor calidad, rendimiento o características y de que la organización debe dedicar su energía para mejorarlos continuamente; versión detallada de la idea del nuevo producto expresada en términos comprensibles para los consumidores.

Curva de demanda: Curva que muestra el número de unidades que el mercado comprará un período determinado a diferentes precios.

Desarrollo del mercado: Estrategia de crecimiento de una compañía por la identificación y desarrollo de nuevos segmentos del mercado para productos que la compañía tiene en ese momento.

Estrategias centrada en los consumidores: Estrategia de promoción que implica gastar mucho dinero en publicidad y en promoción entre los consumidores para construir la demanda, si tiene éxito, los consumidores pedirán el producto a los vendedores al menudeo, éstos a los mayoristas y éstos a los productores.

Estructura organizacional: Estructura que descompone la labor de la compañía en tareas especializadas, asigna éstas a personas y departamentos y coordina las tareas mediante la definición de vínculos formales entre personas y departamentos (Y) estableciendo línea de autoridad y comunicación.

Imagen del producto: Manera en que los consumidores perciben un producto real o potencial.

Imagen organizacional: Manera en que un individuo o grupo considera una organización.

Mercadotecnia: Proceso social y empresarial en virtud del cual tantos individuos como grupos obtienen lo que necesitan y desean mediante la producción y el intercambio de productos y valores en su interacción con otros.

Método de objetivos y misión: Desarrollo del presupuesto de promoción mediante la definición de objetivos específicos, determinación de las tareas que deleguen desempeñarse para lograr esos objetivos y estimación de los costos de las mismas, la suma de estos costos forma el presupuesto de promoción propuesto.

Necesidad humana: Estado de carencia

Objetivo de la publicidad: Tarea específica de comunicación con meta específica sobre un determinado sector de personas durante un tiempo determinado.

Planeación estratégica: Proceso de desarrollo y mantenimiento de la adecuación estratégica entre los objetivos y capacidades de la organización y las cambiantes oportunidades de mercadotecnia. Se basa en el

establecimiento de una clara misión de la compañía, el apoyo a los objetivos, una firme cartera de negocios y estrategias funcionales coordinadas.

Proceso de venta: Etapa que siguen los vendedores al vender, incluyendo prospección y calificación, preacercamiento, acercamiento, presentación y demostración, manejo de objeciones, cierre y seguimiento.

Publicidad: Cualquier forma remunerada de presentación no personal y con promoción de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Melisa Vargas Díaz**	**Instructor**	**Salud**	**Marzo 2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Instrumento de evaluación

Competencia: Apoyo al monitoreo del sistema integrado de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos institucionales.

Resultado de aprendizaje: 1 . Preparar el plan de monitoreo según referentes normativos y políticas institucionales de salud

Ficha: 2502268

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad	Instrumento de Evaluación	
1	El aprendiz debe realizar un análisis no menor a 3 páginas y complementar con un mapa conceptual sobre los conceptos más significativos de la atención en salud	Contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos	No contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos
2	El aprendiz debe leer el decreto 1011 de 2006 y realizar una interpretación escrita donde explique los principales temas que se abordan en ella.	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.

3	Investigar sobre los sistemas de calidad y su importancia en los actores del sistema de salud (aseguradores, prestadores, entes de control y usuarios). Se debe realizar una matriz dofa teniendo en cuenta la realidad de la calidad del sistema de salud que actualmente aplica en nuestro país.	Contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos	No contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos
4	El aprendiz debe consultar 5 políticas de calidad y señalar el sentido de esta para los pacientes y su seguridad en la organización, describir los principios del sistema de salud y valores se tiene en cuenta para estas políticas escogidas	Incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado	No incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado
5	La instructora entregará un glosario el cual usted debe investigar e ir alimentado los conceptos, se debe analizar el documento 10 acciones para la seguridad del paciente, debe tomar 5 acciones y explicarlas a través de un ejemplo de situaciones que pueden presentarse a un paciente.	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.
6	Resolver las preguntas planteadas por el instructor en la guía de aprendizaje	Contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos	No contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Instrumentos de Evaluación

Competencia: Mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.

Resultado de aprendizaje: 1.Relacionar los elementos de la plataforma estratégica con la atención a las personas, de acuerdo con sus necesidades y políticas en salud.

Ficha: 2670232

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad	Instrumento de Evaluación	
1	Se propone la observación de un video que trata sobre la definición de un portafolio de servicios. Debe analizarlo y realizar una infografía donde explique los aspectos que considere más importantes y que puedan definir según su criterio el concepto explicado.	Las evidencias cumplen con la secuencia establecida y se presentan de manera creativa.	Las evidencias no tienen una secuencia establecida y no se presentan de manera creativa.
2	Apoyado en consultas de la web, el aprendiz debe descargar un portafolio de cualquier entidad de salud, leerlo atentamente, analizar cada uno de sus componentes y responder los siguientes interrogantes propuestos por el instructor en la guía de aprendizaje.	Incluye todos los tipos de evidencias, que respaldan el logro del aprendizaje esperado	No incluye todos los tipos de evidencias, que respaldan el logro del aprendizaje esperado
3	El aprendiz debe apoyarse en la lectura “Concepto de plataforma estratégica” y el video .Debe realizar un mapa conceptual donde tenga en cuenta las características y definiciones de una plataforma estratégica.	Contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos	No contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Instrumento de evaluación

Competencia: Gestión de recursos físicos en las entidades de salud.

Resultado de aprendizaje: 3. Implementar acciones de vigilancia y control en la gestión de insumos, dispositivos y equipos médicos según protocolos y normas vigentes

Ficha: 2502268

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad	Instrumento de Evaluación	
1	El instructor entregará a cada aprendiz un listado de conceptos para ser analizados y descritos.	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.
2	Realizar lectura completaría del material Sistema de Control Interno en las entidades de salud y realizar un diagrama de 4 párrafos claves, que definan la idea principal del texto.	Contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos	No contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos

3	El aprendiz debe realiza una investigación sobre los objetivos y funciones de la fármacovigilancia y la importancia de la farmacovigilancia en las instituciones prestadoras de servicios e identificar la relación que tiene la farmacovigilancia con la seguridad del paciente.	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.
4	El aprendiz debe resolver las preguntas planteadas por el instructor en la guía de aprendizaje	Las evidencias cumplen con la secuencia establecida y se presentan de manera creativa.	Las evidencias no tienen una secuencia establecida y no se presentan de manera creativa.
5	El aprendiz debe observar ver el siguiente video y elaborar un resumen escrito que permita definir claramente el concepto de reactivogilancia y elaborar un análisis final sobre la importancia de la reactivogilancia	Incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado	No incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado

6	El aprendiz debe investigar una reseña histórica del invima, resolver el cuestionario entregado por la instructora.	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.
7	La instructora entregara un documento con el cual debe realizar un folleto donde explique la información contenida. Con el documento entregado responderá el taller que le entregara la instructora.	Incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado	No incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado
8	El aprendiz debe resolver las preguntas planteadas por el instructor en la guía de aprendizaje	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.
9	El aprendiz debe resolver las preguntas planteadas por el instructor en la guía de aprendizaje e investigar un tipo de indicador el cual será asignado en grupos de trabajo por la instructora	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Instrumentos de evaluación

Competencia: Mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.

Resultado de aprendizaje: 2.Implementar estrategias de mercadeo de acuerdo con el direccionamiento estratégico, necesidades de las personas y requerimientos del sector

Ficha: 2670232

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad	Instrumento de Evaluación	
1	El aprendiz deberá desarrollar un plan de mercado para servicio de consultas de nutrición y dietética, teniendo en cuenta el perfil del cliente, luego de realizado el plan debe identificar los aspectos positivos y negativos que pueden resultar e la aplicación del plan.	Las evidencias cumplen con la secuencia establecida y se presentan de manera creativa.	Las evidencias no tienen una secuencia establecida y no se presentan de manera creativa.

2	El aprendiz debe responder las preguntas establecidas por el instructor en el taller psicología del consumidor	Sustenta adecuadamente la investigación basándose en criterios serios y bien fundamentados	No sustenta adecuadamente la investigación no se basa en criterios serios y no hay fundamentos sólidos.

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Instrumentos de evaluación

Competencia: Mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.

Resultado de aprendizaje: 2.Implementar estrategias de mercadeo de acuerdo con el direccionamiento estratégico, necesidades de las personas y requerimientos del sector

Ficha: 2670232

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad	Instrumento de Evaluación	
1	El aprendiz deberá desarrollar un plan de mercado para servicio de consultas de nutrición y dietética. Luego de realizado el plan identifique los aspectos positivos y negativos que pueden resultar e la aplicación del plan.	Presenta todos los requerimientos exigidos, las evidencias presentadas respaldan el análisis y la investigación solicitada por el instructor	No presenta todos los requerimientos exigidos, ni las evidencias presentadas respaldan el análisis y no presenta la investigación solicitada por el instructor

2	El aprendiz debe promocionar la apertura del servicio de farmacia, debe realizar una actividad de promoción por cada técnica de marketing y presentar una comparación de la productividad de cada técnica de marketing utilizada.	Incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado	No incluye todos los tipos de evidencias solicitadas por él instructor, que respaldan el logro del aprendizaje esperado
3	**El aprendiz debe** realizar la lectura del documento *entregado por el instructor y realizar* un breve análisis acerca de lo allí expuesto.	Contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos	No contiene reflexiones vinculadas con los logros a alcanzar y los aspectos para ampliar conocimientos
4	El instructor entregará el documento “estrategia de mercadeo” el aprendiz analizar esta lectura y debe realizar una infografía donde se resalte los aspectos más importantes de la lectura.	Las evidencias cumplen con la secuencia establecida y se presentan de manera creativa.	Las evidencias no tienen una secuencia establecida y no se presentan de manera creativa.
5	Basado en la estrategia de influenciar realice la promoción de un producto (producto libre) y realice un video donde lo promocione.	Las evidencias cumplen con la secuencia establecida y se presentan de manera creativa.	Las evidencias no tienen una secuencia establecida y no se presentan de manera creativa.

5	El aprendiz debe realizar una matriz de crecimiento basado en un producto de salud ya creado y establecer sus principales características	Las evidencias demuestran los avances en los aprendizajes y cumplen con todas las características solicitadas por el instructor	Las evidencias no demuestran los avances en los aprendizajes y no cumplen con todas las características solicitadas por el instructor

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Plan de trabajo

Competencia: Mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.

Resultado de aprendizaje: 1.Relacionar los elementos de la plataforma estratégica con la atención a las personas, de acuerdo con sus necesidades y políticas en salud.

Ficha: 2670232

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad
1	El aprendiz observara el siguiente video https://www.youtube.com/watch?v=GFSftLP2LrE que trata sobre la definición de un portafolio de servicios. luego de analizarlo, realizara una infografía donde explique los aspectos que considere mas importantes y que puedan definir según su criterio el concepto explicado.
2	Apoyado en consultas de la web, el aprendiz debe descargar un portafolio de cualquier entidad de salud, leerlo atentamente, analizar cada uno de sus componentes y responder los siguientes interrogantes: a. Realice una breve reseña del portafolio b. Qué características tiene la misión y la visión c. Que servicios ofrece? d. A qué tipo de población está enfocados sus servicios e. Que valores se resaltan en el portafolio f. Considera que el portafolio llena las expectativas de información de quien lo lee. Que otra información agregaría al portafolio que tomo de ejemplo.
3	Querido aprendiz apoyado en la lectura “Concepto de plataforma estratégica” y el video https://www.youtube.com/watch?v=q9f5wec4a_0. Realice un mapa conceptual donde tenga en cuenta las carateristicas y definiciones de una plataforma estratégica. Luego presente un análisis de la importancia de la plataforma estratégica en las organizaciones.

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Plan de trabajo

Competencia: Apoyo al monitoreo del sistema integrado de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos institucionales

Resultado de aprendizaje: 1. Preparar el plan de monitoreo según referentes normativos y políticas institucionales de salud

Ficha: 2502268

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad
1	Las acciones a realizar en el proceso de gestión de calidad, requieren de conocimiento técnico y normativo en los diferentes procesos y trámites administrativos en salud. Por lo anterior, una vez apropiados todos los conceptos relacionados sobre conceptos generales sobre la calidad en la atención en salud abordados en el material de formación "El contexto actual de la calidad" Realizar un análisis no menor a 3 páginas, mapa conceptual donde puedas identificar los conceptos más significativos de la atención en salud y socializarlo en el ambiente.
2	Queridos aprendices teniendo en cuenta la normativa Decreto 1011 de 2006 realice la siguiente actividad: 1. Leer el documento y realizar una interpretación escrita donde explique los principales temas que se abordan en ella. 2. Tomar el artículo 3 que se refiere a las características del SOGC y definirlas a través de un ejemplo. 3. Organizar una presentación teniendo en cuenta el tema asignado por el instructor.
3	Queridos aprendices para conocer las características de la calidad es necesario establecer referentes y diferencias que nos permitan conocer de manera clara los aspectos que llevan a reconocer un sistema de calidad. En esta actividad desarrollaremos:. 1. Investigaremos sobre los sistemas de calidad y su importancia en los actores del sistema de salud (aseguradores, prestadores, entes de control y usuarios) 2. Leer el documento, características de un sistema de calidad y

	establecer diferencias y semejanzas con el sistema actual. 3. Realizar una matriz dofa teniendo en cuenta la realidad de la calidad del sistema de salud que actualmente aplica en nuestro país.
4	Queridos aprendices para conocer las características de la calidad es necesario establecer referentes y diferencias que nos permitan conocer de manera clara los aspectos que llevan a reconocer un sistema de calidad. En esta actividad desarrollaremos:. 1. Investigaremos sobre los sistemas de calidad y su importancia en los actores del sistema de salud (aseguradores, prestadores, entes de control y usuarios) 2. Leer el documento, características de un sistema de calidad y establecer diferencias y semejanzas con el sistema actual. 3. Realizar una matriz dofa teniendo en cuenta la realidad de la calidad del sistema de salud que actualmente aplica en nuestro país.
5	La política de seguridad del paciente constituye una de los lineamientos más importantes de las organizaciones de salud, con ella se busca prevenir la ocurrencia de situaciones que afecten al paciente durante el proceso de atención. 1. Consultar 5 políticas de calidad y señalar el sentido de esta para los pacientes y su seguridad en la organización 2. Describa que principios del sistema de salud y valores se tiene en cuenta para estas políticas escogidas 3. Realice una política de seguridad que usted considere seria la ideal para cualquier organización de salud
6	La seguridad del paciente consiste en las buenas prácticas clínicas en distintos ámbitos de la atención sanitaria, encaminadas a prevenir y evitar eventos adversos, mejorando la calidad asistencial, para entender un poco más los conceptos realizaremos las siguientes actividades: 1. La instructora entregará un glosario el cual usted debe investigar e ir alimentado los conceptos 2. Analizar el documento 10 acciones para la seguridad del paciente, debe tomar 5 acciones y explicarlas a través de un ejemplo de situaciones que pueden presentarse a un paciente. 3. Leer los casos que se describen fallas en la atención y explicar que situaciones motivaron a que en estos casos la seguridad del

	paciente se viera expuesta.
7	La seguridad del paciente consiste en las buenas prácticas clínicas en distintos ámbitos de la atención sanitaria, encaminadas a prevenir y evitar eventos adversos, mejorando la calidad asistencial, para entender un poco más los conceptos realizaremos las siguientes actividades: 1. Explique en que consiste el proceso de acreditación 2. Que beneficios trae para las organizaciones contar con la acreditación de sus procesos organizacionales. 3. Investigar la reseña historia de 3 instituciones de salud que cuenten con el certificado de acreditación en Colombia. 4. Identifique que tienen en común estas organizaciones acreditadas.

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Plan de trabajo

Competencia: Mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.

Resultado de aprendizaje: 2.Implementar estrategias de mercadeo de acuerdo con el direccionamiento estratégico, necesidades de las personas y requerimientos del sector

Ficha: 2670232

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad
1	Descripción de la Actividad : 1. El aprendiz deberá desarrollar un plan de mercado para servicio de consultas de nutrición y dietética, teniendo en cuenta el perfil del cliente. 2. Luego de realizado el plan identifique los aspectos positivos y negativos que pueden resultar e la aplicación del plan 3. Dificultades y facilidades que tendrían los clientes para acceder al servicio. 4. Realice una conclusión evidenciando la importancia de crear un plan para fidelizar clientes.
2	**Descripción de la Actividad:** Usted debe promocionar la apertura del servicio de farmacia de la IPS para la que usted labora, a idea es que la comunidad conozca el nuevo servicio y prefiera obtener los medicamentos que allí se ofrecen. Teniendo en cuenta esta información consulta el documento ***"Las Técnicas del Marketing"*** realice: Una actividad de promoción por cada técnica de marketing allí descrita Realice una comparación de la productividad de cada técnica de marketing utilizada. Además de la técnica de marketing Expuestas en el documento que otra técnica agregaría.
3	**Descripción de la Actividad:** Luego de realizar la lectura del documento *"Control del mercado"* realice un breve análisis acerca de lo allí expuesto para luego explicar en el ambiente en una mesa redonda
4	**Descripción de la Actividad:** Querido aprendiz, para esta actividad el instructor te entregara el documento "estrategia de mercadeo" analizar esta lectura y trabajar lo siguiente : - Realizar una infografía donde resalte los aspectos más importantes de la lectura.

	- Basado en la estrategia de influenciar realice la promoción de un producto (producto libre) y realice un video donde lo promocione.
5	**Descripción de la Actividad:** Querido aprendiz, promocionar servicios y productos es una necesidad imperante de las organizaciones, por lo cual debe existir un mejoramiento continuo de dichos procesos. Para lograr conocer este crecimiento es necesario medir la adherencia al producto. Esto se realiza a través de una matriz de crecimiento. Para aprender a desarrollar esta estrategia usted debe: • Escoger un producto de salud ya creado • Establecer sus principales características

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Plan de trabajo

Competencia: Gestión de recursos físicos en las entidades de salud.

Resultado de aprendizaje: 3. Implementar acciones de vigilancia y control en la gestión de insumos, dispositivos y equipos médicos según protocolos y normas vigentes

Ficha: 2502268

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad
1	La actividad glosario **es un tipo de actividad que permite crear y mantener una lista de términos, parecidas a las definiciones de un diccionario**. Esta actividad permite la búsqueda de términos, así como la opción de quien creó el término. Se entregara a cada aprendiz un listado de conceptos para ser analizados y descritos. Esta actividad debes cargarla en Territorio, será revisada por tu instructor técnico y socializada en formación.
2	Te invito a realizar lectura completaría del material Sistema de Control Interno en las entidades de salud y realizar un diagrama de 4 párrafos claves, que definan la idea principal del texto.
3	1. Te invito a leer el documento “definición de la famacovigilancia” en base a esto realiza un infografía teniendo en cuenta los aspectos principales del tema. 2. Realiza una investigación sobre los objetivos y funciones de la fármacovigilancia y la importancia de la farmacovigilancia en las instituciones prestadoras de servicios. 3. Identifica la relación que tiene la farmacovigilancia con la seguridad del paciente.
4	Querido aprendiz, los sistemas de hemovigilancia nos permiten conocer de una manera clara y precisa los procesos que llevan a la transfusión, donación y distribución del procesamiento de la sangre. Por ello trabajaremos las siguientes actividades: 1. **Responder las siguientes preguntas**: ¿Qué es una transfusión de sangre? ¿Cómo se describe el concepto de vigilancia? ¿En qué consiste la hemovigilancia? ¿Cuáles son las ventajas de la hemovigilancia?

	¿Qué relación tiene la hemovigilancia y la calidad? 2. Realiza una presentación 3 diapositivas donde explique la importancia de la hemovigilancia en las organizaciones de salud. 3. Realice un análisis donde con sus propias palabras explique la importancia de la gestión y utilización de los datos de hemovigilancia a nivel nacional.
5	Querido aprendiz, hoy aprenderemos el concepto de reactivovigilancia es el conjunto de actividades que tiene por objeto la identificación y cualificación de efectos indeseados ocasionados por defectos en la calidad de los reactivos de diagnóstico. Para esto trabajaremos las siguientes actividades: 1. Te invito a ver el siguiente video y elaborar un resumen escrito que permita definir claramente el concepto de reactivogilancia https://www.youtube.com/watch?v=txJd-IYuKa4 2. Vamos a analizar la normativa **Resolución 2020007532 del 28 de Febrero de 2020, realizaremos lectura de los artículos y señalaremos lo más importante de cada uno de ellos para socializarlos en el ambiente.** 3. **Elabore un análisis final sobre la importancia de la** reactivogilancia
6	Querido aprendiz, Los dispositivos médicos son elementos esenciales en la prestación de los servicios pero se hace necesario conocer su uso correcto y disposición final. Para conocer un poco más desarrollaremos las siguientes actividades: 1. Investigar una reseña histórica del invima 2. Resolver el cuestionario entregado por la instructora. 3. Observar el video y resaltar 3 ideas importantes y realizar una breve explicación https://www.youtube.com/watch?v=HulMj5Kv6Sc
7	Querido aprendiz, Los *eventos adversos son* aquellos sucesos no intencionales que se presentan durante la atención en salud y que le generan una afectación al paciente. A continuación les invito a realizar las siguientes actividades para afianzar conocimientos: 1. La instructora entregara un documento con el cual debe realizar un folleto donde explique la información contenida. 2. Con el documento entregado responderá el taller que le entregara la instructora.

	3. Analizar el siguiente video https://www.youtube.com/watch?v=h_VKTRT322I y presentar una opinión personal de lo expuesto.
8	Querido aprendiz, La ética hace parte de nuestra formación profesional. El trato respetuoso amable y asertivo siempre será la mejor forma de comunicación. Vamos trabajar el tema de ética de la información, para esto los invito a realizar las siguientes actividades: 1. Investigar que es la ética de la información, sus objetivos, principales características e importancia en las instituciones de salud. 2. Elabore un documento para una institución de salud donde explique cómo se maneja en ella, la ética de la información. 3. Establezca 5 diferencias entre la transparencia de la información y la ética de la información. 4. Que situaciones legales se pueden enfrentan cuando no somos éticos en la información de manejamos. Elaborar una presentación que contenga todos los puntos investigados para explicar en el ambiente
9	Querido aprendiz, Los indicadores nos permiten conocer el funcionamiento de las organizaciones, representado en mediciones del cumplimiento de objetivos organizacionales. Conoceremos como se define un indicador y que tener en cuenta para realizarlo, para ello realizaremos la siguiente actividad: 1. Realizar el taller de preguntas entregado por la instructora 2. En base a las preguntas realizadas, presente un mapa conceptual donde explique lo investigado. 3. La instructora entregara un tipo de indicador del cual debe realizar una presentación para sustentar en el ambiente. Indicadores de productividad. Indicadores de eficiencia. Indicadores de eficacia. Indicadores de capacidad. Indicadores de lucro. Indicadores de rentabilidad. Indicadores de valor. Indicadores de competitividad.

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURÍSMO CORDOBA

Actividad: Plan de trabajo

Competencia: Mercadeo de servicios de salud de acuerdo con necesidades de las personas y del sector.

Resultado de aprendizaje: 2.Implementar estrategias de mercadeo de acuerdo con el direccionamiento estratégico, necesidades de las personas y requerimientos del sector

Ficha: 2670232

Instructor: Melisa Vargas Díaz

Sesión	Actividad
1	Descripción de la Actividad : 1. El aprendiz deberá desarrollar un plan de mercado para servicio de consultas de nutrición y dietética, teniendo en cuenta el perfil del cliente. 2. Luego de realizado el plan identifique los aspectos positivos y negativos que pueden resultar e la aplicación del plan 3. Dificultades y facilidades que tendrían los clientes para acceder al servicio. 4. Realice una conclusión evidenciando la importancia de crear un plan para fidelizar clientes.
2	Descripción de la Actividad : Querido aprendiz es muy importante analizar el comportamiento del consumidor y entender que sus necesidades son ilimitadas y amplias. Para estudiar un mercado y poder satisfacer necesidades se hace obligatorio establecer todos los procesos que intervienen en la escogencia, adquisición, utilidad o la falta de interés del producto, servicios, opiniones o costumbres por parte de personas o grupos para satisfacer sus necesidades. Para conocer más el tema realizaremos la siguiente actividad: 1. Responder las preguntas establecidas por el instructor en el taller psicología del consumidor

Fecha del Reporte: 11/07/2023

Ficha de Caracterización: 2502268

Cógigo: 121104

Versión: 1

Denominación: GESTION ADMINISTRATIVA DEL SECTOR SALUD.

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 18/04/2022

Fecha Fin: 17/07/2024

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA

Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1002996947	MARLON DAVID	VASQUEZ PEREIRA
TI	1003049334	PAOLA ANDREA	ORTIZ CAMARGO
CC	1003141885	LUZ VIVIANA	JULIO GOMEZ
CC	1003188560	CARLOS DAVID	PADILLA PANTOJA
CC	1003189527	ANDREA ISABEL	MARTINEZ JEREZ
CC	1003309180	ALBA MARIA	DIAZ ARCON

CC	1003396543	FERNEY JOSE	FLOREZ ARRIETA
CC	1003397538	MOISES DAVID	CARDENAS ARCIA
CC	1003397871	MARIA JOSE	CARRILLO PALMERA
CC	1003401640	LUIS CARLOS	PALACIOS MARTINEZ
CC	1003431446	ADRIANA PATRICIA	VARGAS CONDE
CC	1003435910	MARIA CLAUDIA	DIAZ GARCES
CC	1017239784	FRANKLIN JOSE	CALLE BELTRAN
CC	1035641963	MIRIALES	BENITEZ MEJIA
CC	1062429177	NORELIS MILENA	NERIO GUTIERREZ
CC	1062430910	DALYS MARIA	MARTINEZ TORREGLOSA
CC	1062431359	JHOYS MELISSA	BRAVO MESTRA
CC	1062432354	LUIS FELIPE	SUAREZ AVILA
CC	1067852524	ALIS DAYANIS	PADRON NEGRETE
CC	1067857124	MICHELL	MORA OTERO

CC	1067867209	DEISY ELENA	CORTES RAMOS
CC	1067869554	VERONICA	DUQUE AVILEZ
CC	1067952306	LUISA FERNANDA	BERROCAL MENDOZA
CC	1067959267	PAOLA ANDREA	ESCORCIA BARON
CC	1069987379	MARIA ALEJANDRA	FERNANDEZ MARTINEZ
CC	1071349709	LEISMI	REYES AGUIRRE
CC	1073813287	BRAULIO ANTONIO	CONTRERAS MARTINEZ
CC	1073818528	DAIRO MIGUEL	GONZALEZ CADENA
CC	25776334	VIVIANA PATRICIA	MENDOZA GUZMAN

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos

EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
RETIRO VOLUNTARIO	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos

EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos
EN FORMACION	38329 - Controlar los inventarios según indicadores y métodos

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	POR EVALUAR

576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	POR EVALUAR
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	POR EVALUAR
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO

576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO
576872 - 3. IMPLEMENTAR ACCIONES DE VIGILANCIA Y CONTROL EN LA GESTIÓN DE INSUMOS, DISPOSITIVOS Y EQUIPOS MÉDICOS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMAS VIGENTES	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
-

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
-
-
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

Fecha del Reporte: 11/07/2023

Ficha de Caracterización: 2502268

Cógigo: 121104

Versión: 1

Denominación: GESTION ADMINISTRATIVA DEL SECTOR SALUD.

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 18/04/2022

Fecha Fin: 17/07/2024

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA

Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1002996947	MARLON DAVID	VASQUEZ PEREIRA
TI	1003049334	PAOLA ANDREA	ORTIZ CAMARGO
CC	1003141885	LUZ VIVIANA	JULIO GOMEZ
CC	1003188560	CARLOS DAVID	PADILLA PANTOJA
CC	1003189527	ANDREA ISABEL	MARTINEZ JEREZ
CC	1003309180	ALBA MARIA	DIAZ ARCON
CC	1003396543	FERNEY JOSE	FLOREZ ARRIETA
CC	1003397538	MOISES DAVID	CARDENAS ARCIA
CC	1003397871	MARIA JOSE	CARRILLO PALMERA

CC	1003401640	LUIS CARLOS	PALACIOS MARTINEZ
CC	1003431446	ADRIANA PATRICIA	VARGAS CONDE
CC	1003435910	MARIA CLAUDIA	DIAZ GARCES
CC	1017239784	FRANKLIN JOSE	CALLE BELTRAN
CC	1035641963	MIRIALES	BENITEZ MEJIA
CC	1062429177	NORELIS MILENA	NERIO GUTIERREZ
CC	1062430910	DALYS MARIA	MARTINEZ TORREGLOSA
CC	1062431359	JHOYS MELISSA	BRAVO MESTRA
CC	1062432354	LUIS FELIPE	SUAREZ AVILA
CC	1067852524	ALIS DAYANIS	PADRON NEGRETE
CC	1067857124	MICHELL	MORA OTERO
CC	1067867209	DEISY ELENA	CORTES RAMOS
CC	1067869554	VERONICA	DUQUE AVILEZ
CC	1067952306	LUISA FERNANDA	BERROCAL MENDOZA
CC	1067959267	PAOLA ANDREA	ESCORCIA BARON
CC	1069987379	MARIA ALEJANDRA	FERNANDEZ MARTINEZ
CC	1071349709	LEISMI	REYES AGUIRRE
CC	1073813287	BRAULIO ANTONIO	CONTRERAS MARTINEZ
CC	1073818528	DAIRO MIGUEL	GONZALEZ CADENA
CC	25776334	VIVIANA PATRICIA	MENDOZA GUZMAN

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos

RETIRO VOLUNTARIO	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos
EN FORMACION	38467 - Monitorear sistemas de gestión de acuerdo con normativa y requerimientos técnicos

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	POR EVALUAR
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	POR EVALUAR

576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	POR EVALUAR
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO
576880 - 1.PREPARAR EL PLAN DE MONITOREO SEGÚN REFERENTES NORMATIVOS Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE SALUD	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
-
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
-

-
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

Fecha del Reporte: 11/07/2023

Ficha de Caracterización: 2670232

Cógigo: 121104

Versión: 1

Denominación: GESTION ADMINISTRATIVA DEL SECTOR SALUD.

Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION

Fecha Inicio: 23/01/2023

Fecha Fin: 22/04/2025

Modalidad de Formación: PRESENCIAL

Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA

Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos
CC	1000403534	SANDRA	FUENTES MARTINEZ
CC	1000403534	SANDRA	FUENTES MARTINEZ
CC	1000403534	SANDRA	FUENTES MARTINEZ
CC	1001049188	PAOLA ANDREA	CUITIVA HERNANDEZ
CC	1001049188	PAOLA ANDREA	CUITIVA HERNANDEZ
CC	1001049188	PAOLA ANDREA	CUITIVA HERNANDEZ
CC	1003001454	ALFREDO ANDRES	ARRIETA JIMENEZ

CC	1003001454	ALFREDO ANDRES	ARRIETA JIMENEZ
CC	1003001454	ALFREDO ANDRES	ARRIETA JIMENEZ
CC	1003006471	YEFFERSON	YEPES OJEDA
CC	1003006471	YEFFERSON	YEPES OJEDA
CC	1003006471	YEFFERSON	YEPES OJEDA
CC	1003047551	VERONICA C	CASTRO CARDENAS
CC	1003047551	VERONICA C	CASTRO CARDENAS
CC	1003047551	VERONICA C	CASTRO CARDENAS
CC	1003194167	DINEYS DEL CARMEN	NIETO PEREZ
CC	1003194167	DINEYS DEL CARMEN	NIETO PEREZ
CC	1003194167	DINEYS DEL CARMEN	NIETO PEREZ
CC	1003405281	GLORIA STEFANIA	AGAMEZ PALACIOS
CC	1003405281	GLORIA STEFANIA	AGAMEZ PALACIOS
CC	1003405281	GLORIA STEFANIA	AGAMEZ PALACIOS
CC	1003432910	ANDREA SOLEY	BARRIOS MACHADO
CC	1003432910	ANDREA SOLEY	BARRIOS MACHADO

CC	1003432910	ANDREA SOLEY	BARRIOS MACHADO
CC	1003433505	MILENA	OSPINA CAÑAVERA
CC	1003433505	MILENA	OSPINA CAÑAVERA
CC	1003433505	MILENA	OSPINA CAÑAVERA
CC	1003458886	INES MARIA	SANTANA BARRAGAN
CC	1003458886	INES MARIA	SANTANA BARRAGAN
CC	1003458886	INES MARIA	SANTANA BARRAGAN
CC	1038095549	YEIMIS PATRICIA	ACOSTA CORPAS
CC	1038095549	YEIMIS PATRICIA	ACOSTA CORPAS
CC	1038095549	YEIMIS PATRICIA	ACOSTA CORPAS
CC	1041256656	AURIS	SOLANO FABRA
CC	1041256656	AURIS	SOLANO FABRA
CC	1041256656	AURIS	SOLANO FABRA
CC	1062427163	YEFANI	LOPEZ GALARCIO
CC	1062427163	YEFANI	LOPEZ GALARCIO

CC	1062427163	YEFANI	LOPEZ GALARCIO
TI	1062428825	MAIRA ALENDRA	PEREZ CARDENAS
TI	1062428825	MAIRA ALENDRA	PEREZ CARDENAS
TI	1062428825	MAIRA ALENDRA	PEREZ CARDENAS
CC	1062430463	LINDA MARIA	MEZA PEÑATE
CC	1062430463	LINDA MARIA	MEZA PEÑATE
CC	1062430463	LINDA MARIA	MEZA PEÑATE
CC	1062960516	SEBASTIAN	FERNANDEZ REYES
CC	1062960516	SEBASTIAN	FERNANDEZ REYES
CC	1062960516	SEBASTIAN	FERNANDEZ REYES
TI	1062961828	MARISOL	GONZÁLEZ GUTIÉRREZ
TI	1062961828	MARISOL	GONZÁLEZ GUTIÉRREZ
TI	1062961828	MARISOL	GONZÁLEZ GUTIÉRREZ
CC	1067839862	MARIA ANGELA	VILLAREAL MARTINEZ
CC	1067839862	MARIA ANGELA	VILLAREAL MARTINEZ

CC	1067839862	MARIA ANGELA	VILLAREAL MARTINEZ
CC	1067869142	VALENTINA	PANTOJA LADEUX
CC	1067869142	VALENTINA	PANTOJA LADEUX
CC	1067869142	VALENTINA	PANTOJA LADEUX
CC	1067931910	SOLVEY MILENA	PAEZ PACHECO
CC	1067931910	SOLVEY MILENA	PAEZ PACHECO
CC	1067931910	SOLVEY MILENA	PAEZ PACHECO
CC	1067933900	DAVID ANDRES	DELLSCHERSFF MORALES
CC	1067933900	DAVID ANDRES	DELLSCHERSFF MORALES
CC	1067933900	DAVID ANDRES	DELLSCHERSFF MORALES
CC	1067936097	ANDREA MERCEDES	CORREA DORIA
CC	1067936097	ANDREA MERCEDES	CORREA DORIA
CC	1067936097	ANDREA MERCEDES	CORREA DORIA
CC	1067957582	YESLIETH PAOLA	TORRES DIAZ
CC	1067957582	YESLIETH PAOLA	TORRES DIAZ

CC	1067957582	YESLIETH PAOLA	TORRES DIAZ
TI	1068420736	ANYELI	ARRIETA SUAREZ
TI	1068420736	ANYELI	ARRIETA SUAREZ
TI	1068420736	ANYELI	ARRIETA SUAREZ
CC	1068667257	CRISTO ENAN	BURGOS PACHECO
CC	1068667257	CRISTO ENAN	BURGOS PACHECO
CC	1068667257	CRISTO ENAN	BURGOS PACHECO
CC	10769254	LUIS MIGUEL	TAPIA COGOLLO
CC	10769254	LUIS MIGUEL	TAPIA COGOLLO
CC	10769254	LUIS MIGUEL	TAPIA COGOLLO
CC	1193562925	YIRA VANESA	CORDOBA MERCADO
CC	1193562925	YIRA VANESA	CORDOBA MERCADO
CC	1193562925	YIRA VANESA	CORDOBA MERCADO
CC	1233345716	GLEYS JUDITH	CORDOBA OSPINO
CC	1233345716	GLEYS JUDITH	CORDOBA OSPINO

CC	1233345716	GLEYS JUDITH	CORDOBA OSPINO
CC	25801062	DOLLY LUZ	LOPEZ DIAZ
CC	25801062	DOLLY LUZ	LOPEZ DIAZ
CC	25801062	DOLLY LUZ	LOPEZ DIAZ

Reporte de Juicios de Evalu

Estado	Competencia
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
EN FORMACION	37459 - Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos

ación

Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO

576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO

576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO

576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO

576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO

576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO

576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO
576861 - 1. RELACIONAR LOS ELEMENTOS DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA CON LA ATENCIÓN A LAS PERSONAS, DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y POLÍTICAS EN SALUD	APROBADO
576862 - 3. VERIFICAR EL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO A PARTIR DE LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES Y LAS NECESIDADES DE	APROBADO
576863 - 2. IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO, NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y REQUERIMIENTOS DEL SECTOR	APROBADO

Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ
CC 50938618 - MELISA VARGAS DIAZ

REUNION CITADA POR SUPERVISOR DE CONTRATO







Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso	Reunión Pid de Salud.		
FICHA No			
Municipio:	Montelíbano	Lugar:	CCIT
Instructor	Pid Salud	N°. Doc. Identificac.	
FECHA	06/07/2023	HORARIO:	08-12 - 2-6 pm

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Ramírez Alberto	Jomes Yerbel	92356525	
02	Pana Fernanda	Hegardes Jomes	1001702502	
03	Jomes Sarta	Jomis Sabra	25547423	
04	Tirado Mendoza	Geo. Bastiz	50.847.656	
05	Padilla Hinojosa	Juliana Belén	66 987325	
06	MELGRETE MARTINEZ	LUIS ALFREDO	10.902.30	
07	Vasquez Soto	Luz Stella	32800972	
08	Posada Leon	Maiker Andres	32709010	
09	Pacheco Ruiz	HILDA ISABEL	35144 016	
10	Vargas Diaz	Melisa	50938 619	
11	Ruiz Molina	Carina Concepción	32754 507	
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				