PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

San Gil, 30 de septiembre de 2023

Señor:
JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
SUPERVISOR CONTRATO **No. 4484435**
Coordinador Académico de Formación Presencial
Coordinación de Formación Titulada Presencial
San Gil

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual de SEPTIEMBRE del año 2023

Referencia: No. 4484435 del año 2023

Carlos Hernando Olarte Valero, identificado con la cédula de ciudadanía No. 91.273.975 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en (nombre de la dependencia), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de Cuarenta y tres millones ciento cincuenta y tres mil doscientos setenta y seis pesos M/CTE ($43.153.276). 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 cuatro millones noventa y seis mil ochocientos treinta pesos m/cte. ($4.096.830). b) Un último pago proporcional a los dias ejecutados durante el mes de diciembre de 2023.

Plazo: Será hasta el día 16 de diciembre de 2023.

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

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Elaboración de Guías de Aprendizaje e Instrumentos de Evaluación para las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral.	LMS Territorium Drive
2.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Se participó en la jornada de alistamiento de la Ficha **2824275** del programa **Técnico en Peluquería,** el día 19 de septiembre de 2023.	Registro fotográfico Acta de Asistencia
3.	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
4.	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Ejecución de la formación en las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral.	LMS Territorium Registro fotográfico Sofiaplus

5.	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Para el desarrollo de los Resultados de Aprendizaje se ha compartido con los aprendices de las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral; las respectivas Guías de Aprendizaje que siguen la estructura de actividades de reflexión inicial, actividades de contextualización, actividades de apropiación y actividades de transferencia de conocimiento.	LMS Territorium
6.	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
7.	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Se registraron en Sofíaplus los juicios evaluativos correspondientes a los Resultados de Aprendizaje impartidos a las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral.	Sofiaplus
8.	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A

9.	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: **a).** Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. **b).** Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. **e).** Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Se ha llevado control y registro de la asistencia de los aprendices de las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral.	Sofía Plus LMS Territorium
10.	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
11.	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Se ha exigido a los aprendices de las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral, el cumplimiento del reglamento del aprendiz y el manual de convivencia del centro de formación. Se asistió al Comité de Seguimiento de Lina Fernanda García García, de la ficha 2557604 del tecnólogo en Dirección de Ventas, el día 7 de septiembre de 2023	LMS Territorium Sofiaplus
12.	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A

	objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.		
13.	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Durante las sesiones de formación se han cumplido los lineamientos establecidos por el Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo	LMS Territorium Sofiaplus
14.	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Se publicó en grupos de WhatsApp los servicios ofrecidos por Producción de Centro Se apoyó la divulgación de la 5 Oferta de formación presencial a través de grupos de Facebook	Capturas de pantalla WhatsApp Facebook
15.	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	**Ficha 2621038** **Técnico en Asesoría Comercial** **Competencia:** RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRÁCTICA **Resultado de Aprendizaje:** Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión. - Claudia Patricia Sandoval Cubides - Hector Armando Arenas González - María Paula Romero Torres **Tiempo dedicado a la ficha: 6 hrs** **Fecha**: 1 al 5 de septiembre de 2023 **Total ejecución: 6 horas**	OneDrive Sofiaplus
16.	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Se ha dado uso adecuado a los elementos del ambiente de formación.	N/A
17.	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren	Se acompañó a los aprendices de la Ficha 2671841 de programa Técnico	Registro fotográfico

	planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	en Cosmetología y Estética Integral a actividades de la Semana Andina.	
18.	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
19.	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la Formación Profesional Integral.	No Aplica	N/A
20.	Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por la(s) red(es) de conocimiento propias del Centro de Formación a las cuales sea invitado.	Reunión Virtual el 7 de septiembre de 2023 a las 3:00 p.m.	Correo corporativo Acta
21.	Participar en reuniones y/o transferencias técnicas y/o pedagógicas.	Reunión presencial de revisión de cuenta de cobro del mes de septiembre. Se participó en la jornada de alistamiento de la Ficha 2824275 del programa Técnico en Peluquería, el día 19 de septiembre de 2023.	El presente documento Registro fotográfico Acta de asistencia
22.	Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) que programe el Centro de Formación.	Ejecución de la formación según programación enviada por la Coordinación Académica **FICHA_2557604 / Tecnología en Dirección de Ventas** **Actividad de proyecto:** Realizar el análisis financiero de la empresa, mediante el planteamiento del plan de negocios que mitigue riesgos empresariales y promueva la adecuada toma de decisiones. **Competencia:** Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.	LMS Territorium Sofiaplus Registro fotográfico

		Actividad de Aprendizaje: Formular proyecto productivo con enfoque digital, teniendo en cuenta la rentabilidad del negocio. **Resultados de Aprendizaje** • Formular el proyecto productivo y/o el plan de negocios, teniendo en cuenta la metodología adoptada, la normatividad y legislación vigentes, para la organización y el inversionista. **Fechas:** 4, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14 y 15 de septiembre de 2023 **Ejecución: 45 horas.** **FICHA_2557604 / Tecnología en Dirección de Ventas** **Actividad de proyecto:** Evaluar el impacto de las acciones de marketing y las estrategias de ventas realizadas por la empresa, basándose en los objetivos y metas empresariales. **Competencia:** Medir la efectividad del canal de acuerdo con las metas de ventas. **Actividad de Aprendizaje:** Gestionar el canal de distribución buscando eficiencia en la entrega de los productos y máxima rentabilidad de los intermediarios para buscar su fidelización. **Resultados de Aprendizaje** • Establecer la pertinencia del canal según el mercado, portafolio de productos, orientación estratégica, objetivos, metas y resultados comerciales de la empresa. • Clasificar y analizar los costos y gastos asociados al canal determinando su porcentaje de participación y su ponderación con	

		relación a la consolidación de la variable plaza de la empresa y su incidencia en los resultados comerciales de la misma **Fechas:** 16, 18, 20, 21, 22, 23, 25, 27 y 28 de septiembre de 2023. **Ejecución: 45 horas.** **FICHA_2557604 / Tecnología en Dirección de Ventas** **Actividad de proyecto:** Evaluar el impacto de las acciones de marketing y las estrategias de ventas realizadas por la empresa, basándose en los objetivos y metas empresariales. **Competencia:** Medir la efectividad del canal de acuerdo con las metas de ventas. **Actividad de Aprendizaje:** Elaborar informes con indicadores de alcanza de las metas de mercadeo de la organización. **Resultados de Aprendizaje** • Calcular la rentabilidad del canal implementado, teniendo en cuenta los parámetros de costos y gastos que inciden en su operación y funcionamiento y su contribución al estado de resultados de la empresa. **Fechas:** 29 y 30 de septiembre de 2023. – **Ejecución: 10 horas.** **Total dedicado a la ficha: 100 horas** **FICHA_ 2671841 / Técnico en Cosmetología y Estética Integral** **Actividad de proyecto:** Implementar los protocolos cosmetológicos, estéticos y de bienestar ofreciendo calidad en el servicio.	

		Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. **Actividad de Aprendizaje:** Vender productos y servicios tomando en cuenta portafolio de servicios. **Resultados de Aprendizaje** • Orientar al usuario sobre productos cosméticos y servicios de belleza teniendo en cuenta sus necesidades. • Presentar productos cosméticos, equipos y servicios para la imagen personal de acuerdo con las necesidades, requerimientos del cliente y políticas comerciales. • Realizar cierre de venta de productos cosméticos, equipos y servicios para la imagen personal según políticas comerciales y normativa legal vigente. **Fecha:** 5, 6, 7, 8, 20 y 21 de septiembre de 2023 **Ejecución: 36 horas.** **Total, dedicado a la ficha: 36 horas** **Total, ejecución: 136 horas**	
23.	Utilizar el LMS Institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.	Utilización de la Plataforma Territorium para almacenar las guías de aprendizaje y las evidencias de las actividades desarrolladas por los aprendices de las **FICHAS: 2557604** de la Tecnología en Dirección de Ventas y **2671841** del Técnico en Cosmetología y Estética Integral.	LMS Territorium
24.	Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromISO – Guía Orientación	No Aplica	N/A

	Formación ambientes virtuales de aprendizaje (Aplica para instructores que apoyan formación virtual).		
25.	Participar en las actividades de inducción y reinducción que sean requeridas por el centro de formación	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
26.	Apoyar cuando será requerido por la entidad, los procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación técnica nacional e internacional en los que el Centro participe, dentro y fuera del país.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
27.	Realizar técnicamente cuando sea requerido por la Entidad, la identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de la misión institucional y apoyar la planeación de los procesos contractuales de la Entidad.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
28.	Realizar cuando sea requerido por la Entidad la verificación y evaluación técnica o económica de las propuestas que se reciban dentro de los procesos de contratación de la Entidad.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
29.	En aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la Supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de Supervisión del SENA vigente.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
30.	Brindar apoyo en todos los aspectos relacionados con el modelo de planeación integral participativa del Centro.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A

31.	Apoyar en la elaboración de fichas técnicas, estudios de mercado, análisis del sector, análisis de riesgos y demás documentos necesarios para la adquisición de materiales de formación y demás bienes y servicios del Centro según la red de conocimiento a la cual pertenezca.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	N/A
32.	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato	El presente documento dejado como evidencia en el aplicativo SECOP II para el período de septiembre de 2023.	Registro en Secop II
33.	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Esta obligación no se registró para el mes de septiembre de 2023.	Registro fotográfico
	Total, de tiempo dedicado a formación titulada: 136 Horas Total, de tiempo dedicado seguimientos etapa productiva: 6 Horas **TOTAL, DE EJECUCION MES DE SEPTIEMBRE: 142 HORAS**		

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

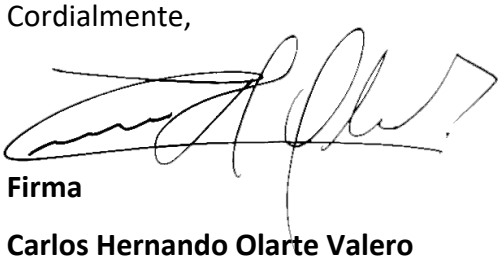
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **7892819922** de la planilla, expedido por SOI, correspondiente al mes de agosto de 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en catorce (14) folios

Cordialmente,



Firma

Carlos Hernando Olarte Valero

Contratista

C.C. No. 91.273.975

Recibí a satisfacción:

Firma

JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 4484435

Coordinador Académico de Formación Presencial

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

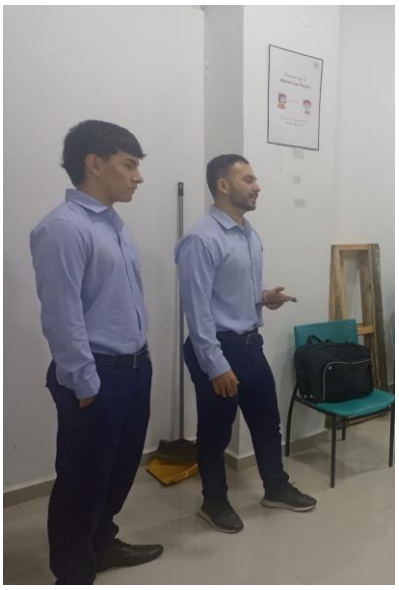
CENTRO DE FORMACIÓN /SEDE:	AGROTURÍSTICO - SAN GIL - Santander
SUPERVISOR DEL CONTRATO:	JOHON FREDY SANABRIA MUÑOZ
INSTRUCTOR:	CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO
AREA DE FORMACIÓN:	COMERCIO Y VENTAS

Formación Ficha 2557604 - Tecnólogo en Dirección de Ventas

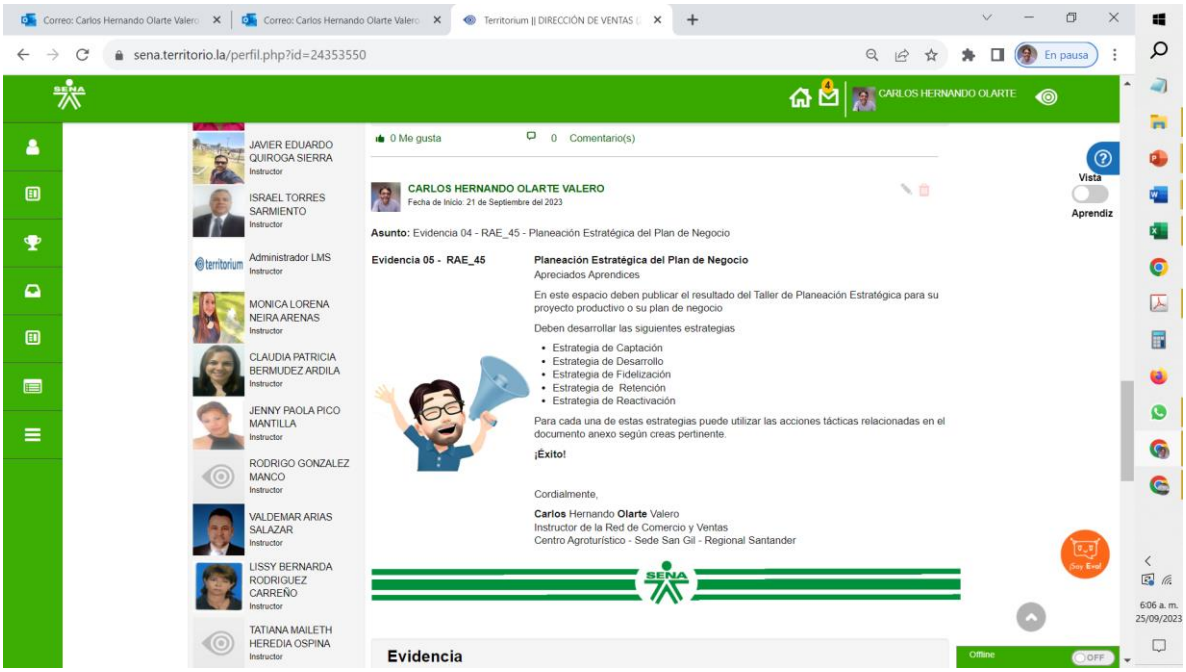
Del 4 al 30 de septiembre de 2023

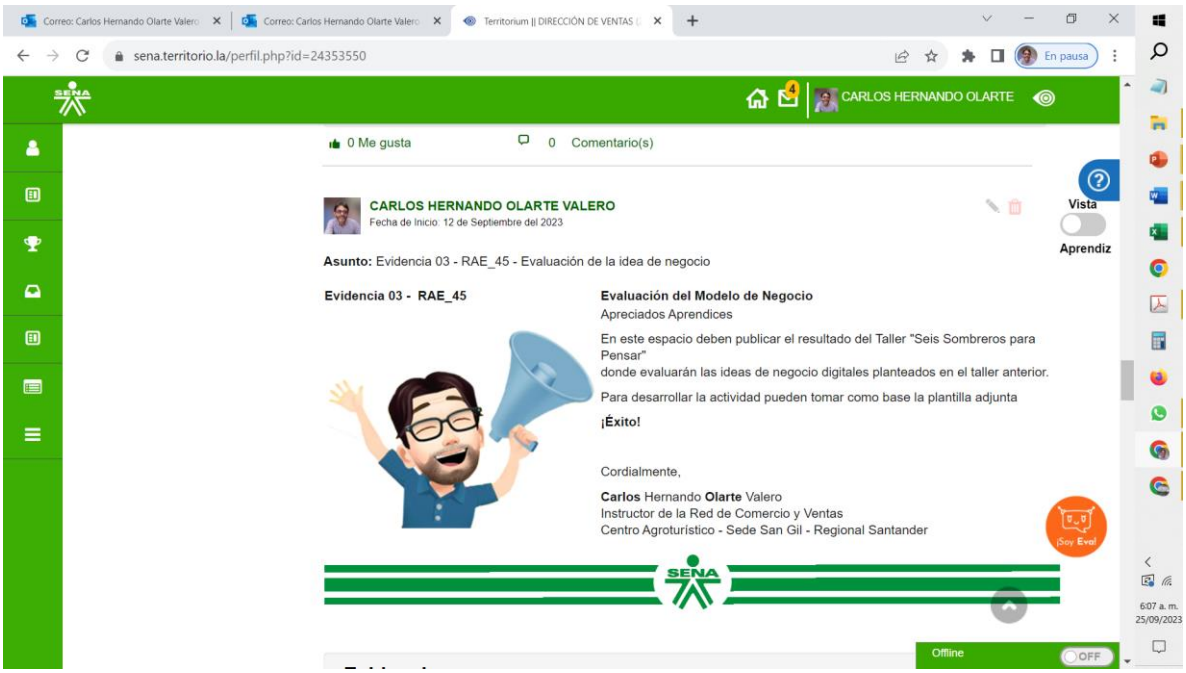









sena.territorio.la/perfil.php?id=24353550
CARLOS HERNANDO OLARTE
JAVIER EDUARDO QUIROGA SIERRA
ISRAEL TORRES SARMIENTO
Administrador LMS
MONICA LORENA NEIRA ARENAS
CLAUDIA PATRICIA BERMUDEZ ARDILA
JENNY PAOLA PICO MANTILLA
RODRIGO GONZALEZ MANCO
VALDEMAR ARIAS SALAZAR
LISSY BERNARDA RODRIGUEZ CARREÑO
TATIANA MAILETH HEREDIA OSPINA
0 Me gusta
0 Comentario(s)
CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO
Fecha de Inicio: 21 de Septiembre del 2023
Asunto: Evidencia 04 - RAE_45 - Planeación Estratégica del Plan de Negocio
Evidencia 05 - RAE_45
Planeación Estratégica del Plan de Negocio
Apreciados Aprendices
En este espacio deben publicar el resultado del Taller de Planeación Estratégica para su proyecto productivo o su plan de negocio
Deben desarrollar las siguientes estrategias
Estrategia de Captación
Estrategia de Desarrollo
Estrategia de Fidelización
Estrategia de Retención
Estrategia de Reactivación
Para cada una de estas estrategias puede utilizar las acciones tácticas relacionadas en el documento anexo según creas pertinente.
¡Éxito!
Cordialmente,
Carlos Hernando Olarte Valero
Instructor de la Red de Comercio y Ventas
Centro Agroturístico - Sede San Gil - Regional Santander
Vista
Aprendiz
Evidencia
Offline
OFF


sena.territorio.la/perfil.php?id=24353550
CARLOS HERNANDO OLARTE
0 Me gusta
0 Comentario(s)
CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO
Fecha de Inicio: 12 de Septiembre del 2023
Vista
Aprendiz
Asunto: Evidencia 03 - RAE_45 - Evaluación de la idea de negocio
Evidencia 03 - RAE_45
Evaluación del Modelo de Negocio
Apreciados Aprendices
En este espacio deben publicar el resultado del Taller "Seis Sombreros para Pensar"
donde evaluarán las ideas de negocio digitales planteados en el taller anterior.
Para desarrollar la actividad pueden tomar como base la plantilla adjunta
¡Éxito!
Cordialmente,
Carlos Hernando Olarte Valero
Instructor de la Red de Comercio y Ventas
Centro Agroturístico - Sede San Gil - Regional Santander
Offline
OFF

<



Formación Ficha 2671841 – Técnico en Cosmetología y Estética Integral
5, 6, 7, 8, 20 y 21 de septiembre de 2023






Etapas para Vender
Segmento de Cliente
94%
71%
56%
35%
15%
8%
Prospectación
Contacto
Entrevista
Ofrecimiento
Ventas
Lealtad
Identifico los clientes potenciales
Acuerdo una cita
Indago las necesidades, expectativas y motivaciones del cliente
Propongo una solución al cliente
El cliente compra un producto o servicio
El cliente satisfecho regresa y nos recomienda



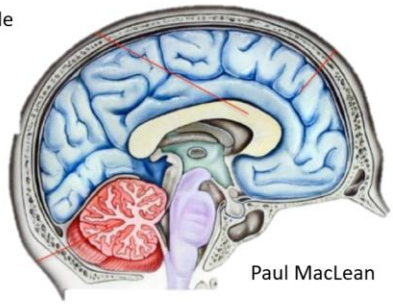


¿decisiones racionales o emocionales ?

CEREBRO LIMBICO
(EMOCIONES)
200 millones de
años

CEREBRO CORTICAL
O NEOCORTEZA
(RAZÓN)
100,000 años

85%



15%

Paul MacLean

CEREBRO
REPTILIANO
(INSTINTO)
+500 millones de
años

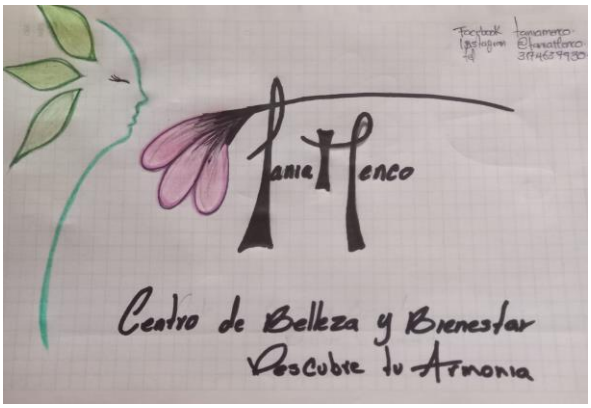
VER VIDEO CEREBRO
EMOCIONAL Y RACIONAL

Instructor: Carlos Olarte Valero

La venta en 4 pasos



A – I – D – A



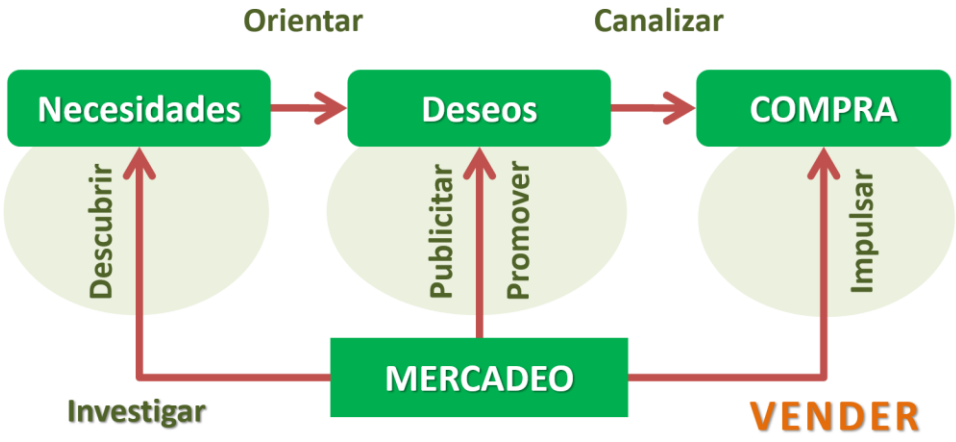








Las ventas y el mercadeo



Instructor: Carlos Olarte Valero

Asistencia al Evento X-tech 4-0
Del 7 y 8 de septiembre de 2023



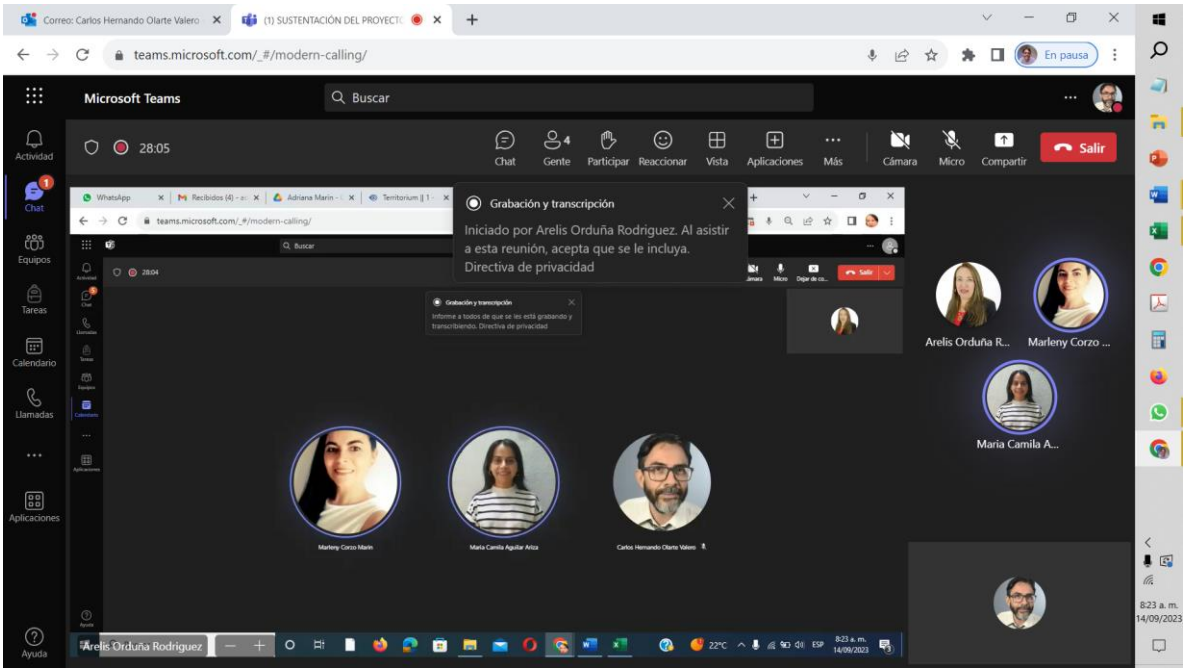


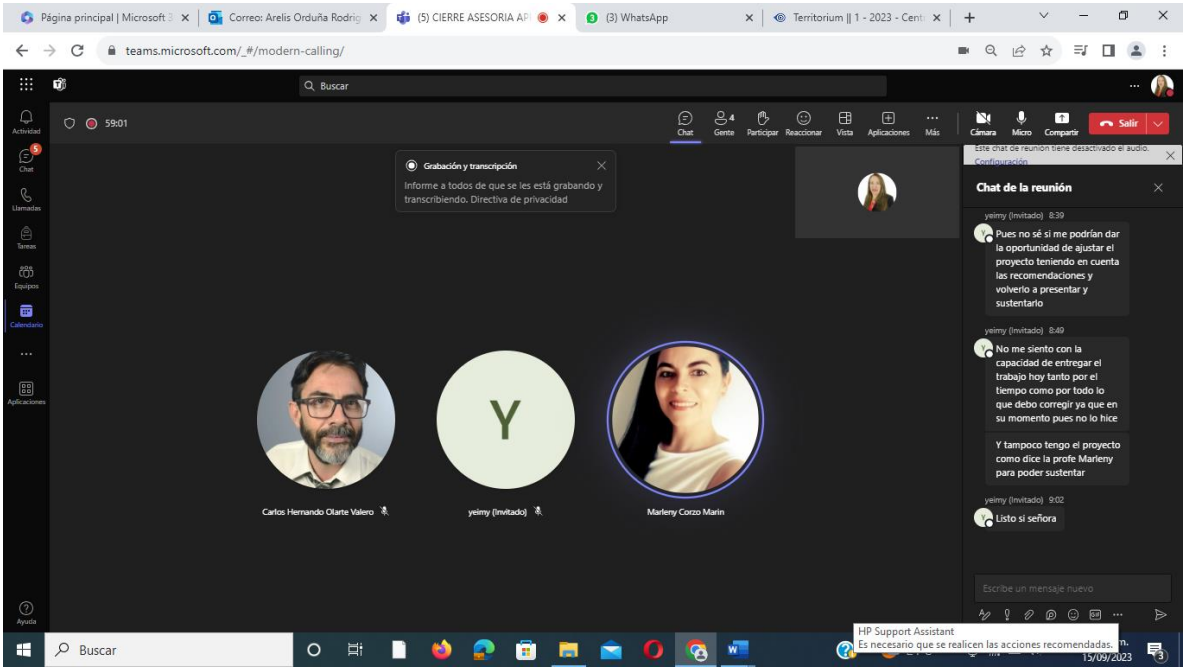




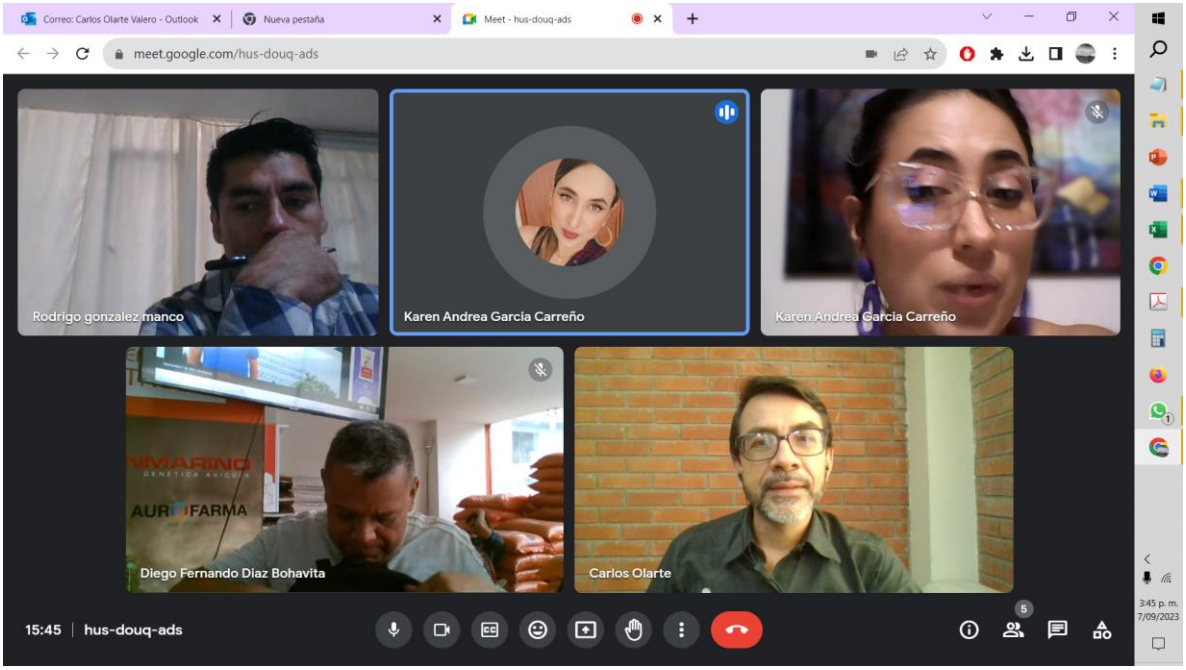
SEGUIMIENTOS A ETAPAS PRODUCTIVAS

Acompañamiento al avance en el Desarrollo de las Convocatorias Pilotos de Proyecto Productivo 14 y 15 de septiembre de 2023

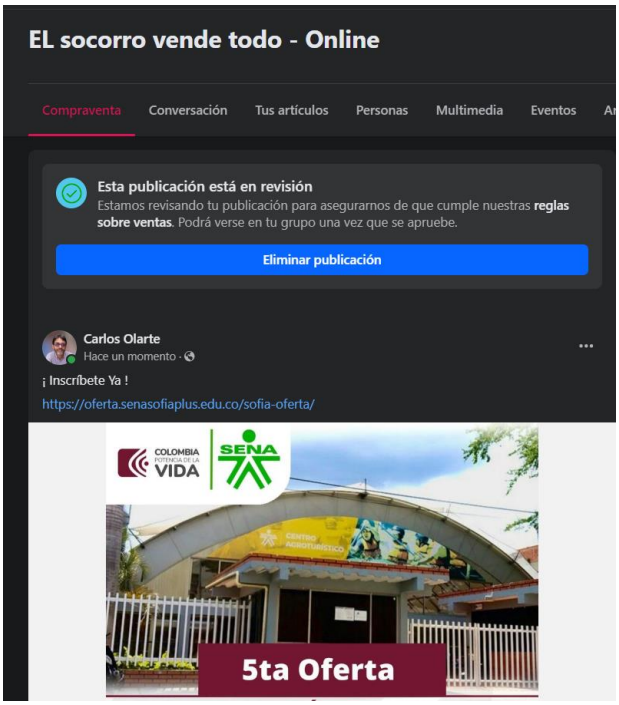




REUNION DE RED – MODALIDAD VIRTUAL
07 DE SEPTIEMBRE DE 2023



APOYO A LA DIFUSIÓN DE LA 5 OFERTA 2023
Publicación en grupos de Facebook

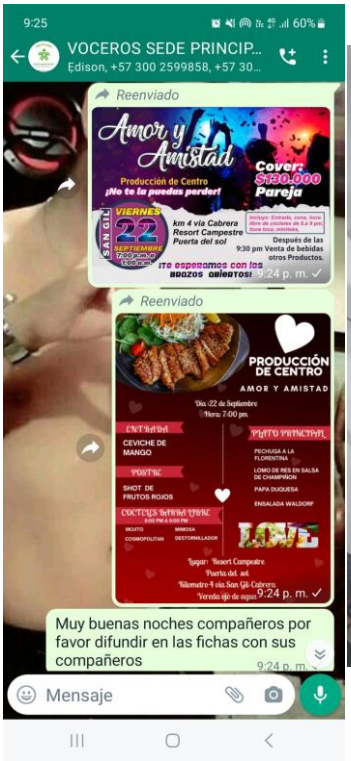




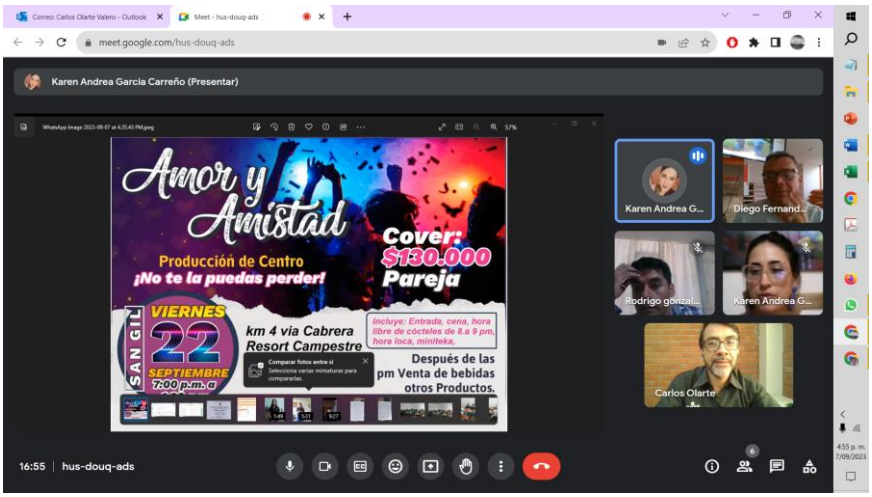
APOYO DIFUSIÓN 5 OFERTA 2023 – VISITA EMPRESARIAL PRODUCTOS GLORIA



APOYO A PRODUCCIÓN DE CENTRO – EVENTO AMOR Y AMISTAD
Actividades realizadas con la ficha 2557604









Atentamente,

Carlos Hernando Olarte Valero
C.C. 91.273.975

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO

FECHA INICIAL: 01/09/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2671841 - COSMETOLOGIA Y ESTETICA INTEGRAL..

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Aplicar técnicas de relajación según procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Aplicar técnicas de spa según procedimiento técnico y normativa estética
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Aplicar tratamiento estético postoperatorio según procedimiento técnico y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Epilar vello según procedimiento operativo y normativa estética
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR MEDIDAS DE ASEPSIA SEGÚN MANUAL DE BIOSEGURIDAD Y NORMATIVA DE SALUD
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar personas según normativa de salud
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Tratar piel según normativa estética y técnica cosmética

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ORIENTAR AL USUARIO SOBRE PRODUCTOS COSMÉTICOS Y SERVICIOS DE BELLEZA TENIENDO EN CUENTA SUS

2. PRESENTAR PRODUCTOS COSMÉTICOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y POLÍTICAS COMERCIALES

3. REALIZAR CIERRE DE VENTA DE PRODUCTOS COSMÉTICOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL SEGÚN POLÍTICAS COMERCIALES Y NORMATIVA LEGAL VIGENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2621038 - ASESORIA COMERCIAL

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

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

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. ORIENTAR AL USUARIO SOBRE PRODUCTOS COSMÉTICOS Y SERVICIOS DE BELLEZA TENIENDO EN CUENTA SUS

2. PRESENTAR PRODUCTOS COSMÉTICOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE Y POLÍTICAS COMERCIALES

3. REALIZAR CIERRE DE VENTA DE PRODUCTOS COSMÉTICOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA LA IMAGEN PERSONAL SEGÚN POLÍTICAS COMERCIALES Y NORMATIVA LEGAL VIGENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	6,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2557604 - DIRECCIÓN DE VENTAS

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

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CALCULAR LA RENTABILIDAD DEL CANAL IMPLEMENTADO, TENIENDO EN CUENTA LOS PARÁMETROS DE COSTOS Y GASTOS QUE INCIDEN EN SU OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA.

CLASIFICAR Y ANALIZAR LOS COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL CANAL DETERMINANDO SU PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN Y SU PONDERACIÓN CON RELACIÓN A LA CONSOLIDACIÓN DE LA VARIABLE PLAZA DE LA EMPRESA Y SU INCIDENCIA EN LOS RESULTADOS COMERCIALES DE LA MISMA.

ESTABLECER LA PERTINENCIA DEL CANAL SEGÚN EL MERCADO, PORTAFOLIO DE PRODUCTOS, ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA, OBJETIVOS, METAS Y RESULTADOS COMERCIALES DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO Y/O EL PLAN DE NEGOCIOS, TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA ADOPTADA, LA NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN VIGENTES, PARA LA ORGANIZACIÓN Y EL INVERSIONISTA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	100,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	141,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: CARLOS HERNANDO OLARTE VALERO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROTURÍSTICO