**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

30 De Octubre de 2023

Señor (a)

**DAVID MEJIA VARON**

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 4508219

Coordinador Académico de Mercadeo

Coordinación de Mercadeo

Bogotá

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes de Octubre del año 2023

**Referencia:** No 4508219 del año 2023

LUIS ALEJANDRO MENDEZ RAMIREZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 79764550 de BOGOTA, en mi calidad de Contratista del SENA, en la coordinación academica de mercadeo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Octubre de 2023 objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago**: El valor total del presente contrato asciende a la suma de CUARENTA MILLONES NOVECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE. ($40.950.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) ocho (10) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2023, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE. ($3.900.000) cada uno. b) Un último pago correspondiente al mes de Diciembre de 2023 por valor de UN MILLÓN NOVECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE. ($1.950.000)

**Plazo:** Será hasta el 15 de Diciembre de 2023.

| **OBJETO:** |
|---|

**Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación según programación establecida por el centro, en los diferentes niveles de formación para el área de mercadeo, comercio y ventas.**

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

| No | **Obligaciones** | **Acciones realizadas** | **Evidencias** |
|---|---|---|---|
| a. | Cumplir con la programación académica predeterminada por la Coordinación Académica en los programas (TECNÓLOGO GESTIÓN DE MERCADOS) y (TECNOLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL) y competencias (210301029-Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización) (acorde que se requiera que el instructor imparta) de acuerdo con las normas, la red de conocimiento (Comercio y Ventas) y el área temática (Mercadeo y ventas), procesos y metodologías pedagógicas, estrategias didácticas activas, formación por proyectos y los productos institucionales | Impartir formación profesional integral en el área de Mercadeo.<br><br>Tecnologo en Gestión de Mercados Ficha 2671707<br><br>Tecnologo en Comunicación Comercial Ficha 2826149<br><br>Tecnico en Operaciones Comerciales ficha 2803014<br><br>Tecnologo en Gestión de Mercados Ficha 2687400 | Sofia plus |
| b. | Acompañar y Asesorar en forma permanente e integral a los aprendices en el proceso de formación por proyectos durante la vigencia del contrato. | Seguimiento y evaluación de los proyectos de formación. | Sofia plus y portafolio instructor |
| c. | Presentar los reportes de Juicios de evaluación de Aprendices y demás informes dentro de los plazos estipulados por el Centro, el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (Plataforma Compromiso) y el Reglamento para Aprendices del Sena, para tal efecto. | Los informes académicos se realizaran a más tardar ocho días después de la terminación de un resultado de aprendizaje. | Sofia plus |
| d. | Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los | Alistamiento y preparación de material de clases, elaboración de guías e instrumentos de evaluación | Portafolio del instructor |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral | | |
| e. | Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los alumnos para su mejoramiento continuo. | Realizar talleres de reflexión, innovación e investigación en el ambiente de aprendizaje | Evidencias Territorium |
| f. | Evaluar, innovar y mejorar continuamente el proceso de aprendizaje, las estrategias pedagógicas, el medio ambiente educativo, el rendimiento académico de los aprendices y el empleo de medíos didácticos físicos y electrónicos. | Preparación y desarrollo de técnicas didácticas activas, apoyo de la plataforma como herramienta de aprendizaje, | Sofia plus y portafolio instructor |
| g. | Participar en el desarrollo de innovaciones pedagógicas y del área específica en que se desempeñe, mediante proyectos de investigación, participación en semilleros de investigación o líneas de investigación, en concordancia con el plan que sobre este aspecto tenga definido el área académica, concertado con el supervisor del contrato. | Diseño planeación pedagógica y guías de aprendizaje | Portafolio del Instructor |
| h. | Entregar documentos de proyectos de investigación,publicaciones, ponencias o productos asociados en caso de participar en la gestión de semilleros de investigación del área académica respectiva, en armonía con el plan de trabajo definido para el mismo. | La entrega de documentos se realizarán de acuerdo al plan de trabajo definido por la coordinación en caso de participación en la gestión de semilleros. | Ponencias, publicaciones, documentos y productos asociados en la gestión de semilleros de investigación |
| i. | Formular, ejecutar y evaluar diagnósticos que conlleven a la actualización y creación de diseños, planes, programas, procesos y productos propios de las actividades del centro de formación, acordes con su especialidad y área de desempeño, y según las necesidades del entono, | Evaluación de conocimientos previos formación a través de ambientes especializados | Formato de planeación y Sofia plus |
| j. | Colaborar en el diseño y ejecución de programas de actualización de instructores del SENA y de otras entidades, en aspectos pedagógicos y de la especialidad en que imparte Formación Profesional Integral. | Diseño de estructuras curriculares | Estructura Curricular |
| k. | Participar activamente en el Plan de Mejoramiento y Actualización de Instructores | Participación activa en capacitación y norma de competencia laboral | Certificaciones- Sofía plus |

| | | | |
|---|---|---|---|
| l. | Participar en procesos de promoción de los programas de Formación Profesional Integral, servicios y actividades de Divulgación Tecnológica, programados por el Centro de Formación | Transferencia de programas formación | Programa de formación complementaria |
| m. | Coadyuvar en el proceso de ingreso e inducción de alumnos. | Aplicación de entrevistas y procesos de selección | Sofía plus |
| n. | Rendir oportunamente los informes(planillas, reportes, formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte formación Profesional | Informe de actividades académicas y de evaluación | Sofía plus |
| o. | Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentesacciones de formación profesional en su especialidad. | Aplicación y diseño guías de aprendizaje | Portafolio del Instructor |
| p. | Participar en los comités de evaluación, actividades de aseguramiento de la calidad, asistir puntualmente a las clases programadas, colaborar activamente con las disposiciones sobre aseo y orden de los ambientes de formación físicos o virtuales, tener sentido de pertenencia con la Institución | Citación a comité académico, control de inasistencia y consecución de la formación de acuerdo a programación. | Actas de comité, formato registro de inasistencias, planeación pedagógica |
| q. | Presentar en forma mensual al Coordinador Académico el reporte de ejecución de actividades, registrando las novedades sucedidas en el periodo académico que afectaron la ejecución de la programación académica mínima establecida, el cual entregará al respectivo Coordinador Académico o responsable del área | Informe mensual de actividades académicas | Sofía plus_ informe actividades académicas |
| r. | El contratista debe aplicar antes de la finalización del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función de instructor, así como a los procesos que el SENA adelanta para certificar habilidades pedagógicas, de los instructores | Certificación en norma de competencia laboral de orientación de procesos pedagógicos. | Sofía plus-certificaciones académicas |
| s. | El contratista al finalizar el contrato, se compromete hacer entrega de todos los elementos facilitados por el centro de formación tales como locker, carné, materiales de formación devolutivos, inventarios entre otros. | Entrega de carné, locker, materiales de formación devolutivos, inventarios entre otros en las dependencias correspondientes | Paz y salvo emitido por cada dependencia |

| | | | |
|---|---|---|---|
| t. | El contratista se compromete a hacer uso de la bata blanca larga, con el logo del SENA en color naranja en el bolsillo de la parte superior, en el desarrollo de todas las actividades de formación y las que deriven del presente contrato, dentro y fuera de las instalaciones del SENA | Compra de la bata con el logo del SENA color naranja | Uso de la bata dentro del centro de formación |

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. | xx | XX | XX | XX |
| 2. | XX | XX | XX | XX |

**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. **70929646** de la planilla, expedida por compensar miplanilla

correspondiente al mes de Septiembre de 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

**Firma**
**LUIS ALEJANDRO MENDEZ RAMIREZ**

**Contratista**

**C.C. No. 79.764.550**

Recibí a satisfacción:

**Firma**

**DAVID MEJIA VARON**

**Supervisor(a) Contrato 4508219 de 2023**

**Cargo**

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** LUIS ALEJANDRO MENDEZ RAMIREZ

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

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

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

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2671708 - GESTIÓN DE MERCADOS

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| • 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: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 17,80

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2687413 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN. |
| • 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: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 12,00 |

| | |
|---|---|
| **FICHA DE APRENDIZAJE:** | 2694884 - 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 |
| • 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 |

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 8,90

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2501011 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN. |
| • 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: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 11,90 |

| | |
|---|---|
| **FICHA DE APRENDIZAJE:** | 2671707 - GESTIÓN DE MERCADOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| • 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: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 17,80 |

| TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: | 68,40 |
|---|---|

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

| FICHA | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|---|---|---|---|---|

| TOTAL TIEMPO EDT´s: | 0,00 |
|---|---|

## ACTIVIDADES ADICIONALES

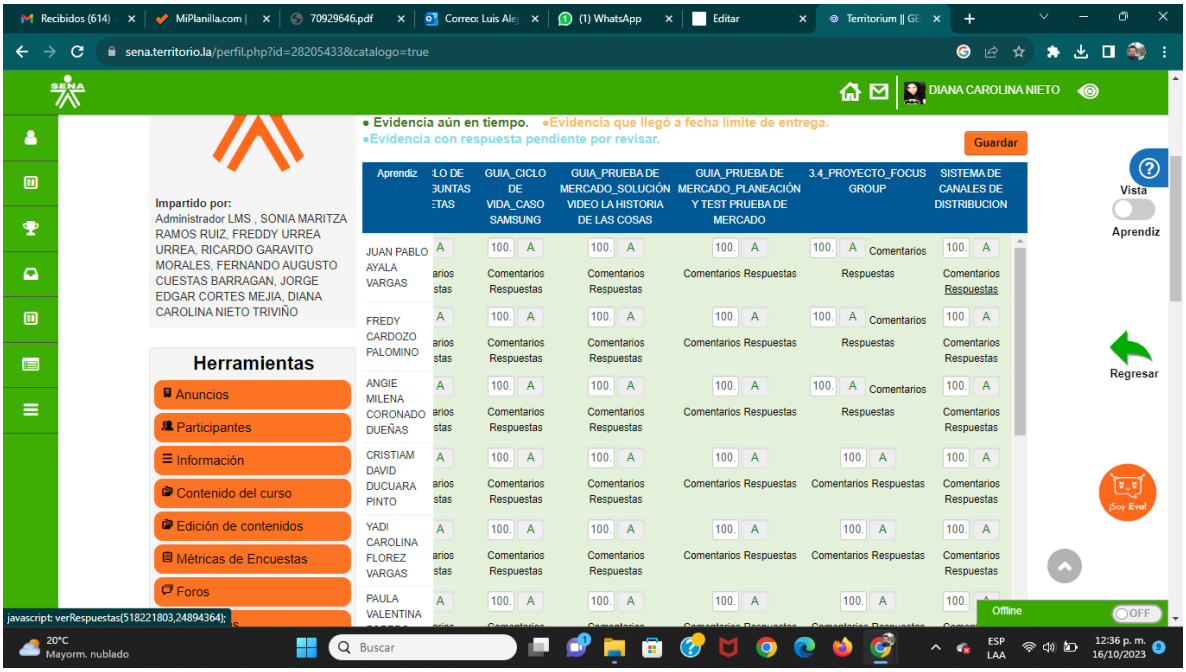
| FECHA INICIAL | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---|---|---|---|

| TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: | 0,00 |
|---|---|

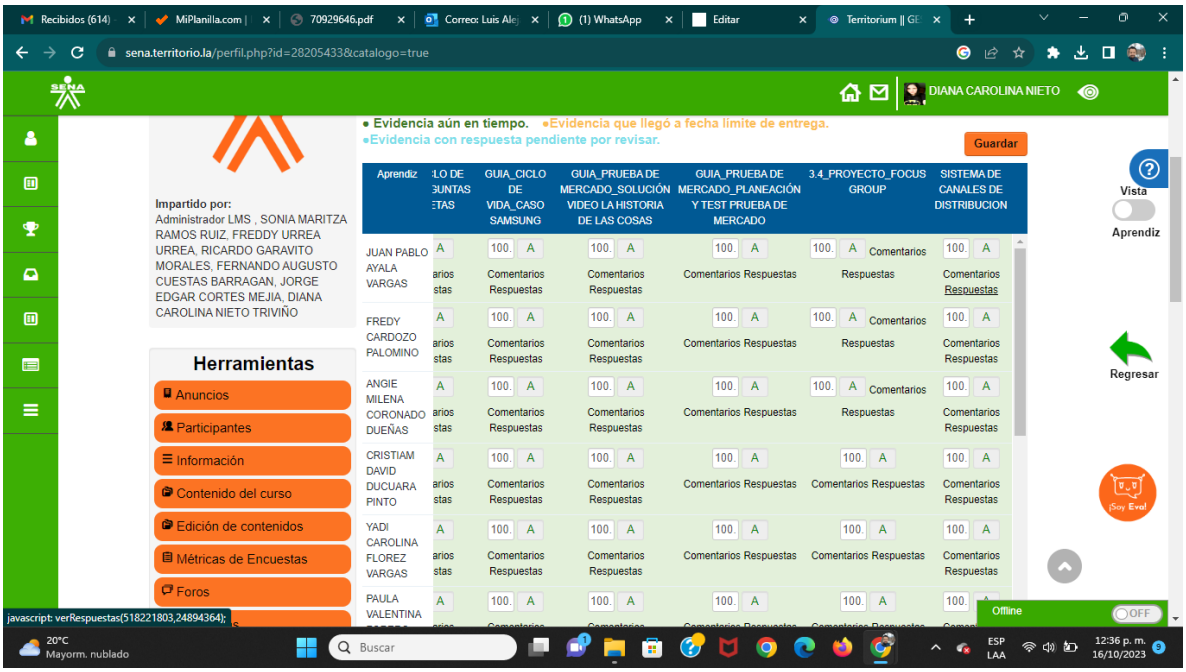
**INSTRUCTOR:** LUIS ALEJANDRO MENDEZ RAMIREZ

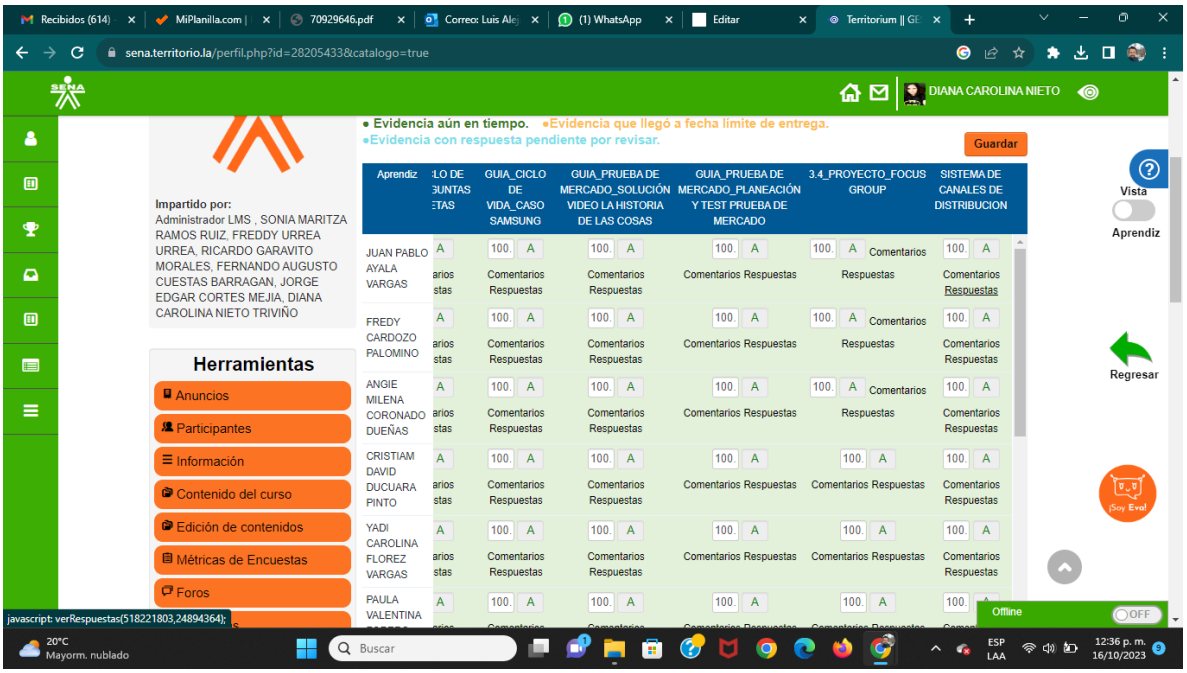
**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

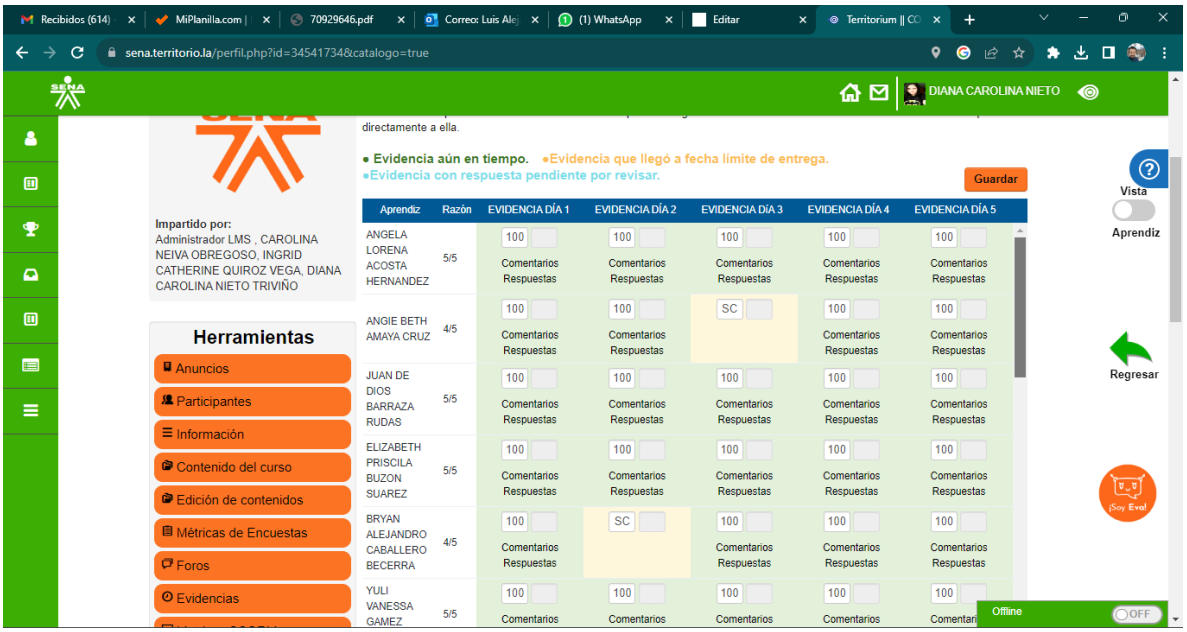
| HORA | LUNES | Martes | Miercoles | Jueves | Viernes | Sábado | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 7:00 - 9:00 | | | | TGM-CF-5<br>2687400 | | | 3 |
| 9:40 - 12:10 | | | | | | | |
| 12:40 - 15:10 | | | | | | | |
| 15:30 - 18:00 | TOC ALK<br>2803014<br>AMBIENTE 310 | | TOC ALK<br>2803014<br>AMBIENTE 310 | TOC ALK<br>2803014<br>AMBIENTE 310 | TOC ALK<br>2803014<br>AMBIENTE 310 | | 12 |
| 18:00 - 20:00 | TGM-39<br>2671707<br>AMBIENTE 606 | TGM-39<br>2671707<br>AMBIENTE 606 | TGM-39<br>2671707<br>AMBIENTE 606 | | TGM-39<br>2671707<br>AMBIENTE 606 | | 8 |
| 20:00 - 22:00 | | TCC-25<br>2826149<br>AMBIENTE 205 | TCC-25<br>2826149<br>AMBIENTE 205 | TCC-25<br>2826149<br>AMBIENTE 205 | TCC-25<br>2826149<br>AMBIENTE 205 | | 8 |
| | APOYO A LA COORDINACIÓN EN FORMACION SEGÚN NECESIDAD | | | | | | 31 |

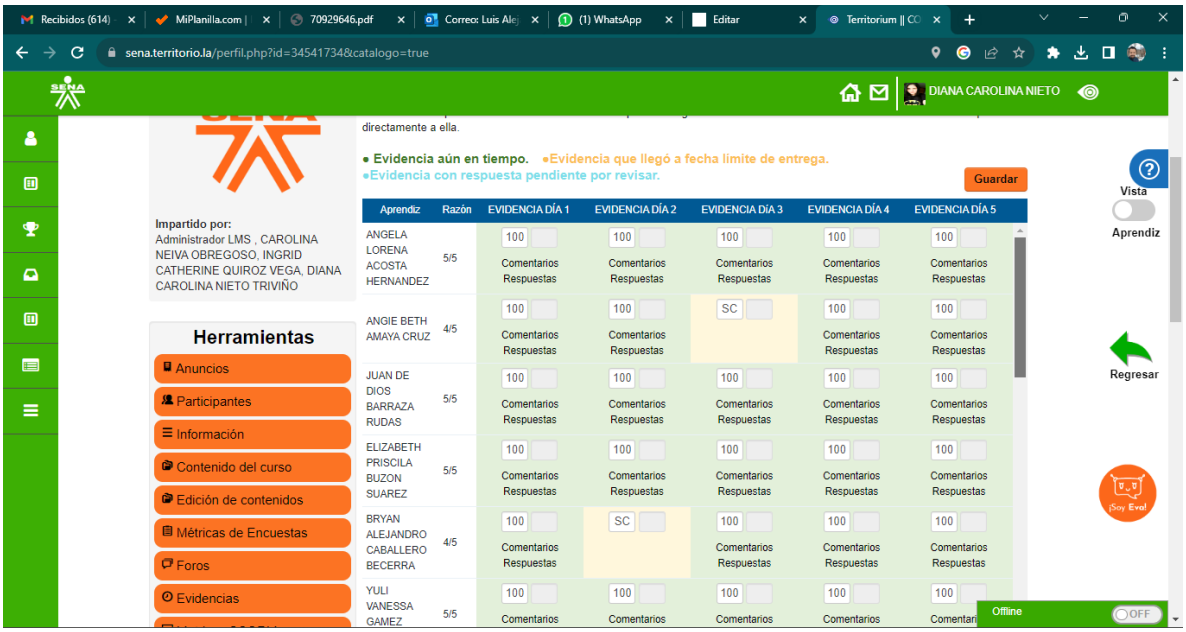


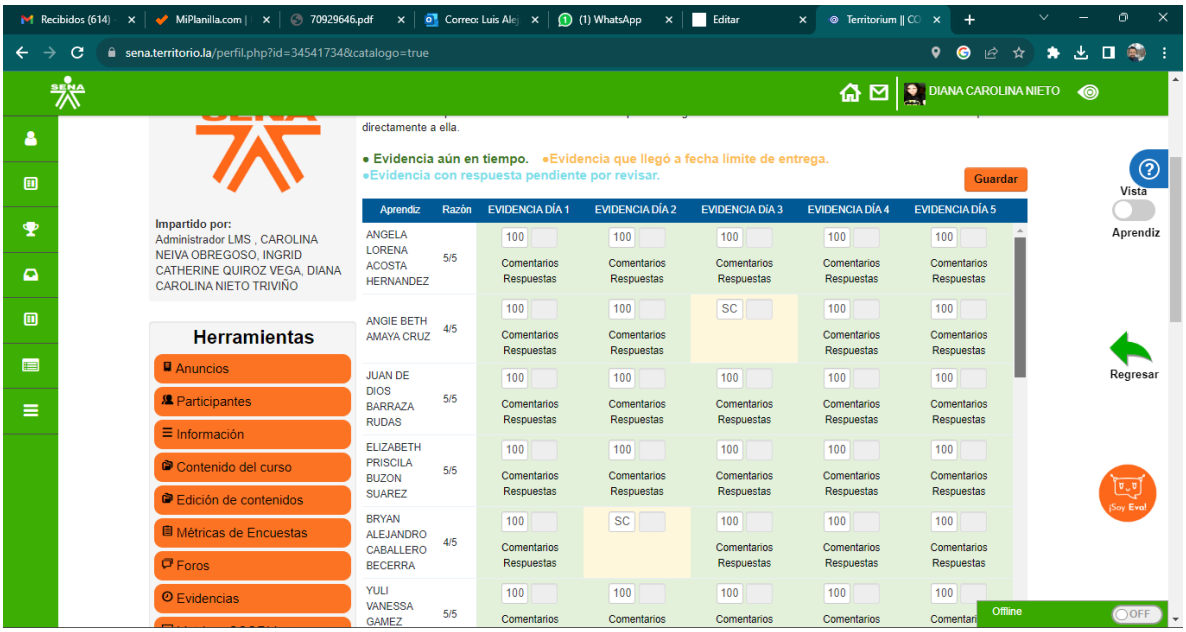

Recibidos (614)
MiPlanilla.com |
70929646.pdf
Correo: Luis Ale
(1) WhatsApp
Editar
Territorium || GE
sena.territorio.la/perfil.php?id=28205433&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
• Evidencia aún en tiempo. •Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
•Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Impartido por:
Administrador LMS , SONIA MARITZA RAMOS RUIZ, FREDDY URREA URREA, RICARDO GARAVITO MORALES, FERNANDO AUGUSTO CUESTAS BARRAGAN, JORGE EDGAR CORTES MEJIA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Aprendiz
GUIA_CICLO DE VIDA_CASO SAMSUNG
GUIA_PRUEBA DE MERCADO_SOLUCIÓN VIDEO LA HISTORIA DE LAS COSAS
GUIA_PRUEBA DE MERCADO_PLANEACIÓN Y TEST PRUEBA DE MERCADO
3.4_PROYECTO_FOCUS GROUP
SISTEMA DE CANALES DE DISTRIBUCION
JUAN PABLO AYALA VARGAS
FREDY CARDOZO PALOMINO
ANGIE MILENA CORONADO DUEÑAS
CRISTIAM DAVID DUCUARA PINTO
YADI CAROLINA FLOREZ VARGAS
PAULA VALENTINA
Comentarios
Respuestas
Vista
Regresar
¡Soy Eva!
Offline
OFF
javascript: verRespuestas(518221803,24894364);
20°C
Mayorm. nublado
Buscar
ESP
LAA
12:36 p. m.
16/10/2023

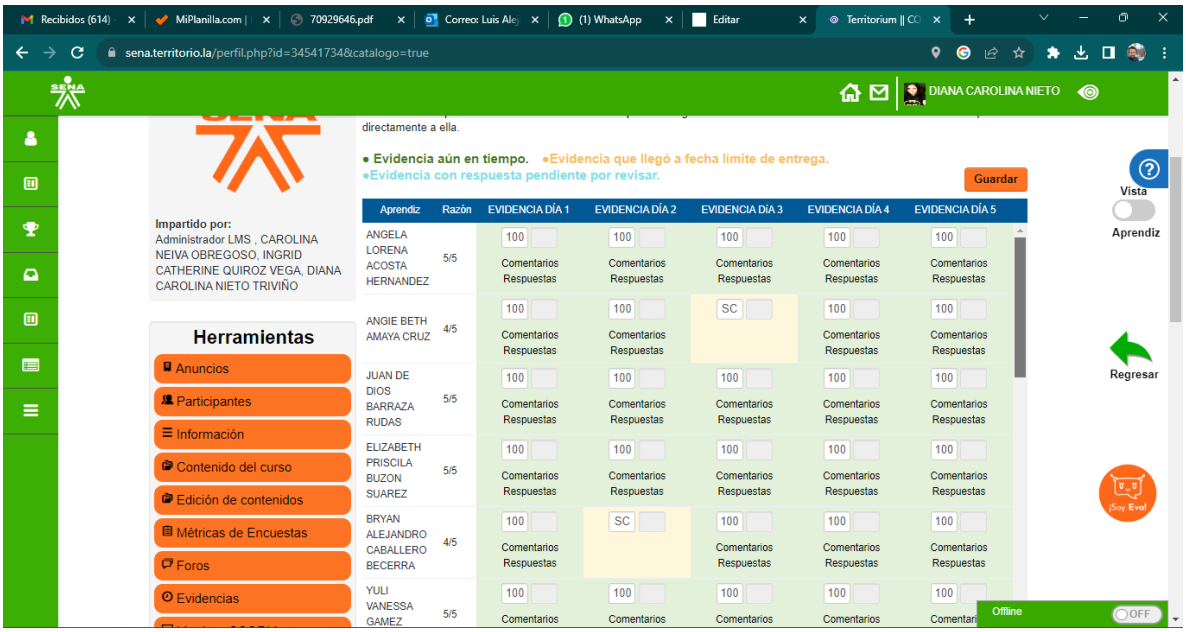

Recibidos (614)
MiPlanilla.com |
70929646.pdf
Correo: Luis Ale
(1) WhatsApp
Editar
Territorium || GE
sena.territorio.la/perfil.php?id=28205433&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
• Evidencia aún en tiempo. •Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
•Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Impartido por:
Administrador LMS , SONIA MARITZA RAMOS RUIZ, FREDDY URREA URREA, RICARDO GARAVITO MORALES, FERNANDO AUGUSTO CUESTAS BARRAGAN, JORGE EDGAR CORTES MEJIA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Aprendiz
GUIA_CICLO DE VIDA_CASO SAMSUNG
GUIA_PRUEBA DE MERCADO_SOLUCIÓN VIDEO LA HISTORIA DE LAS COSAS
GUIA_PRUEBA DE MERCADO_PLANEACIÓN Y TEST PRUEBA DE MERCADO
3.4_PROYECTO_FOCUS GROUP
SISTEMA DE CANALES DE DISTRIBUCION
JUAN PABLO AYALA VARGAS
FREDY CARDOZO PALOMINO
ANGIE MILENA CORONADO DUEÑAS
CRISTIAM DAVID DUCUARA PINTO
YADI CAROLINA FLOREZ VARGAS
PAULA VALENTINA
Comentarios
Respuestas
Vista
Regresar
¡Soy Eva!
Offline
OFF
javascript: verRespuestas(518221803,24894364);
20°C
Mayorm. nublado
Buscar
ESP
LAA
12:36 p. m.
16/10/2023

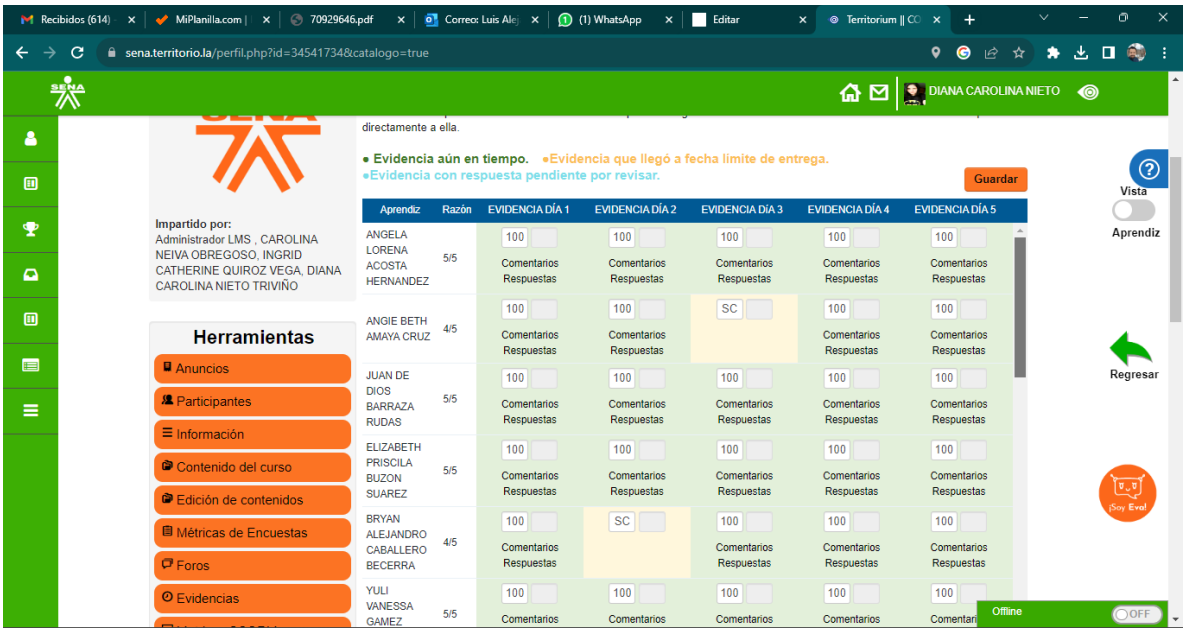

sena.territorio.la/perfil.php?id=28205433&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
Evidencia aún en tiempo.
Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Impartido por:
Administrador LMS , SONIA MARITZA RAMOS RUIZ, FREDDY URREA URREA, RICARDO GARAVITO MORALES, FERNANDO AUGUSTO CUESTAS BARRAGAN, JORGE EDGAR CORTES MEJIA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Aprendiz
GUIA_CICLO DE VIDA_CASO SAMSUNG
GUIA_PRUEBA DE MERCADO_SOLUCIÓN VIDEO LA HISTORIA DE LAS COSAS
GUIA_PRUEBA DE MERCADO_PLANEACIÓN Y TEST PRUEBA DE MERCADO
3.4_PROYECTO_FOCUS GROUP
SISTEMA DE CANALES DE DISTRIBUCION
JUAN PABLO AYALA VARGAS
FREDY CARDOZO PALOMINO
ANGIE MILENA CORONADO DUEÑAS
CRISTIAM DAVID DUCUARA PINTO
YADI CAROLINA FLOREZ VARGAS
PAULA VALENTINA
Comentarios
Respuestas
Vista
Regresar
¡Soy Eva!
Offline
OFF
javascript: verRespuestas(518221803,24894364);
20°C
Mayorm. nublado
Buscar
ESP
LAA
12:36 p. m.
16/10/2023


sena.territorio.la/perfil.php?id=34541734&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
directamente a ella.
Evidencia aún en tiempo.
Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Impartido por:
Administrador LMS , CAROLINA NEIVA OBREGOSO, INGRID CATHERINE QUIROZ VEGA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Aprendiz
Razón
EVIDENCIA DÍA 1
EVIDENCIA DÍA 2
EVIDENCIA DÍA 3
EVIDENCIA DÍA 4
EVIDENCIA DÍA 5
ANGELA LORENA ACOSTA HERNANDEZ 5/5
ANGIE BETH AMAYA CRUZ 4/5
JUAN DE DIOS BARRAZA RUDAS 5/5
ELIZABETH PRISCILA BUZON SUAREZ 5/5
BRYAN ALEJANDRO CABALLERO BECERRA 4/5
YULI VANESSA GAMEZ 5/5
100
SC
Comentarios
Respuestas
Vista
Regresar
¡Soy Eva!
Offline
OFF


sena.territorio.la/perfil.php?id=34541734&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
directamente a ella.
• Evidencia aún en tiempo. •Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
•Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Vista
Aprendiz
Regresar
Impartido por:
Administrador LMS , CAROLINA NEIVA OBREGOSO, INGRID CATHERINE QUIROZ VEGA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Aprendiz
Razón
EVIDENCIA DÍA 1
EVIDENCIA DÍA 2
EVIDENCIA DÍA 3
EVIDENCIA DÍA 4
EVIDENCIA DÍA 5
ANGELA LORENA ACOSTA HERNANDEZ 5/5
ANGIE BETH AMAYA CRUZ 4/5
JUAN DE DIOS BARRAZA RUDAS 5/5
ELIZABETH PRISCILA BUZON SUAREZ 5/5
BRYAN ALEJANDRO CABALLERO BECERRA 4/5
YULI VANESSA GAMEZ 5/5
100
SC
Comentarios
Respuestas
Offline
OFF


sena.territorio.la/perfil.php?id=34541734&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
directamente a ella.
• Evidencia aún en tiempo. •Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
•Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Vista
Aprendiz
Regresar
Impartido por:
Administrador LMS , CAROLINA NEIVA OBREGOSO, INGRID CATHERINE QUIROZ VEGA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Aprendiz
Razón
EVIDENCIA DÍA 1
EVIDENCIA DÍA 2
EVIDENCIA DÍA 3
EVIDENCIA DÍA 4
EVIDENCIA DÍA 5
ANGELA LORENA ACOSTA HERNANDEZ 5/5
ANGIE BETH AMAYA CRUZ 4/5
JUAN DE DIOS BARRAZA RUDAS 5/5
ELIZABETH PRISCILA BUZON SUAREZ 5/5
BRYAN ALEJANDRO CABALLERO BECERRA 4/5
YULI VANESSA GAMEZ 5/5
100
SC
Comentarios
Respuestas
Offline
OFF


sena.territorio.la/perfil.php?id=34541734&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
directamente a ella.
• Evidencia aún en tiempo. •Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
•Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Vista
Aprendiz
Regresar
Impartido por:
Administrador LMS , CAROLINA NEIVA OBREGOSO, INGRID CATHERINE QUIROZ VEGA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Aprendiz
Razón
EVIDENCIA DÍA 1
EVIDENCIA DÍA 2
EVIDENCIA DÍA 3
EVIDENCIA DÍA 4
EVIDENCIA DÍA 5
ANGELA LORENA ACOSTA HERNANDEZ 5/5
ANGIE BETH AMAYA CRUZ 4/5
JUAN DE DIOS BARRAZA RUDAS 5/5
ELIZABETH PRISCILA BUZON SUAREZ 5/5
BRYAN ALEJANDRO CABALLERO BECERRA 4/5
YULI VANESSA GAMEZ 5/5
100
SC
Comentarios
Respuestas
Offline
OFF


sena.territorio.la/perfil.php?id=34541734&catalogo=true
DIANA CAROLINA NIETO
directamente a ella.
• Evidencia aún en tiempo. •Evidencia que llegó a fecha límite de entrega.
•Evidencia con respuesta pendiente por revisar.
Guardar
Vista
Aprendiz
Regresar
Impartido por:
Administrador LMS , CAROLINA NEIVA OBREGOSO, INGRID CATHERINE QUIROZ VEGA, DIANA CAROLINA NIETO TRIVIÑO
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Foros
Evidencias
Aprendiz
Razón
EVIDENCIA DÍA 1
EVIDENCIA DÍA 2
EVIDENCIA DÍA 3
EVIDENCIA DÍA 4
EVIDENCIA DÍA 5
ANGELA LORENA ACOSTA HERNANDEZ 5/5
ANGIE BETH AMAYA CRUZ 4/5
JUAN DE DIOS BARRAZA RUDAS 5/5
ELIZABETH PRISCILA BUZON SUAREZ 5/5
BRYAN ALEJANDRO CABALLERO BECERRA 4/5
YULI VANESSA GAMEZ 5/5
100
SC
Comentarios
Respuestas
Offline
OFF