PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 30 de Noviembre de 2023

Señor
Luis Alberto Camacho Bolaños
SUPERVISOR CONTRATO No. **4509107**
Coordinador de Articulación con la Educación Media
Articulación con la Educación Media
Bogotá

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

Referencia: No. 4509107 del año 2023

LINA MARÍA ECHEVERRY CABEZA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 52.423.595 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en Articulación con la Educación Media, 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 total del presente contrato asciende a la suma de CUARENTA MILLONES NOVECIENTOS SESENTA Y OCHO MIL TRESCIENTOS PESOS M/CTE. ($41.924.227). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2023 por valor de TRES MILLONES OCHOCIENTOS VEINTITRES MIL SETECIENTOS OCHO PESOS M/CTE ($3.823.708). b) nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2023, por valor de CUATRO MILLONES NOVENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS TREINTA PESOS M/CTE ($4.096.830) cada uno. c) Un último pago correspondiente al mes de diciembre de 2023 por valor de UN MILLÓN DOSCIENTOS VEINTINUEVE MIL CUARENTA Y NUEVE PESOS M/CTE ($1.229.049).

Plazo: Será hasta el 09 de diciembre de 2023.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para impartir formación profesional de nivel técnico según programación establecida por el centro, para el área de articulación con la media.

Obligaciones Especificas:

No.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Cumplir con la programación académica predeterminada por la Coordinación Académica en los programas y competencias (acorde que se requiera que el instructor imparta) de acuerdo con las normas, la red de conocimiento y el área temática, procesos y metodologías pedagógicas, estrategias didácticas activas, formación por proyectos y los productos institucionales.	Impartir formación en el área de Articulación con la Media en las fichas 2470765, 2269109 y 2269008 del Técnico en Asesoría Comercial.	Sofía Plus
2	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.	Sofía plus y Portafolio del Instructor.
3	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 realizarán a más tardar ocho días después de la terminación de un resultado de aprendizaje.	Sofía Plus.
4	Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar procesos de aprendizaje por medios físicos o electrónicos, en cualquiera de las estrategias de respuesta institucional para los diferentes grupos poblacionales objeto de Formación Profesional Integral.	Alistamiento y preparación de material de clases, elaboración de guías e instrumentos de evaluación.	Portafolio del Instructor.
5	Desarrollar mecanismos que faciliten la reflexión, la innovación, el espíritu investigativo, la creatividad y la autoevaluación en los aprendices para su mejoramiento continuo.	Aplicación de modelo de negocio Canvas como herramienta para incentivar la innovación y creatividad de los aprendices en el plan de mercadeo.	Portafolio del Instructor.
6	Evaluar , innovar y mejorar continuamente el proceso de aprendizaje, las estrategias	Diseño planeación pedagógica y guías de aprendizaje.	Portafolio del Instructor.

	pedagógicas, el medio ambiente educativo, el rendimiento académico de los aprendices y el empleo de medíos didácticos físicos y electrónicos.		
7	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.	Evaluación de conocimientos previos formación a través de Ambientes especializados.	Formato de planeación y Sofía plus.
8	Rendir oportunamente los informes (planillas, reportes, formatos y plataformas virtuales) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte formación Profesional.	Informe de actividades académicas y de evaluación.	Sofía Plus.
9	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión, al diseño técnico pedagógico de las diferentes acciones de formación profesional en su especialidad.	Aplicación y diseño guías de aprendizaje.	Portafolio del Instructor.
10	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.
11	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
12	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.	Portar la bata según lo pactado en el contrato.	Ambientes de aprendizaje de las fichas donde se imparte la 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	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	NA	NA	NA	NA
2.	NA	NA	NA	NA

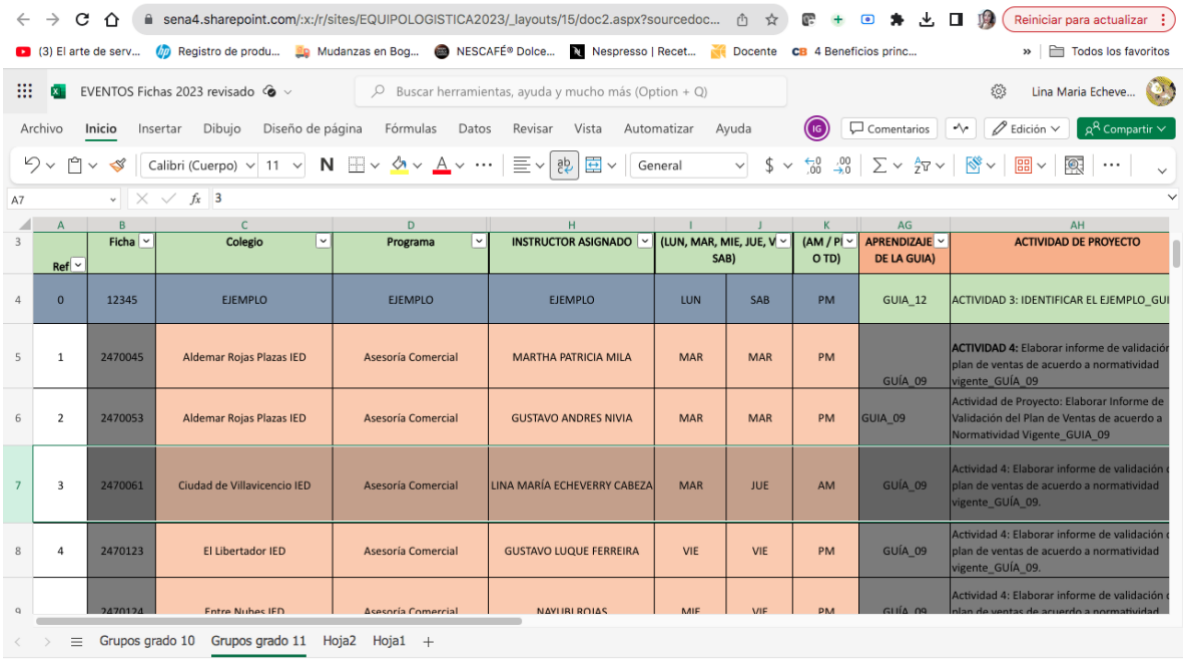
Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

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. 8372230596 de la planilla, expedida por MIPLANILLA correspondiente al mes de OCTUBRE de 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “ Decreto Ley Antitrámites”).

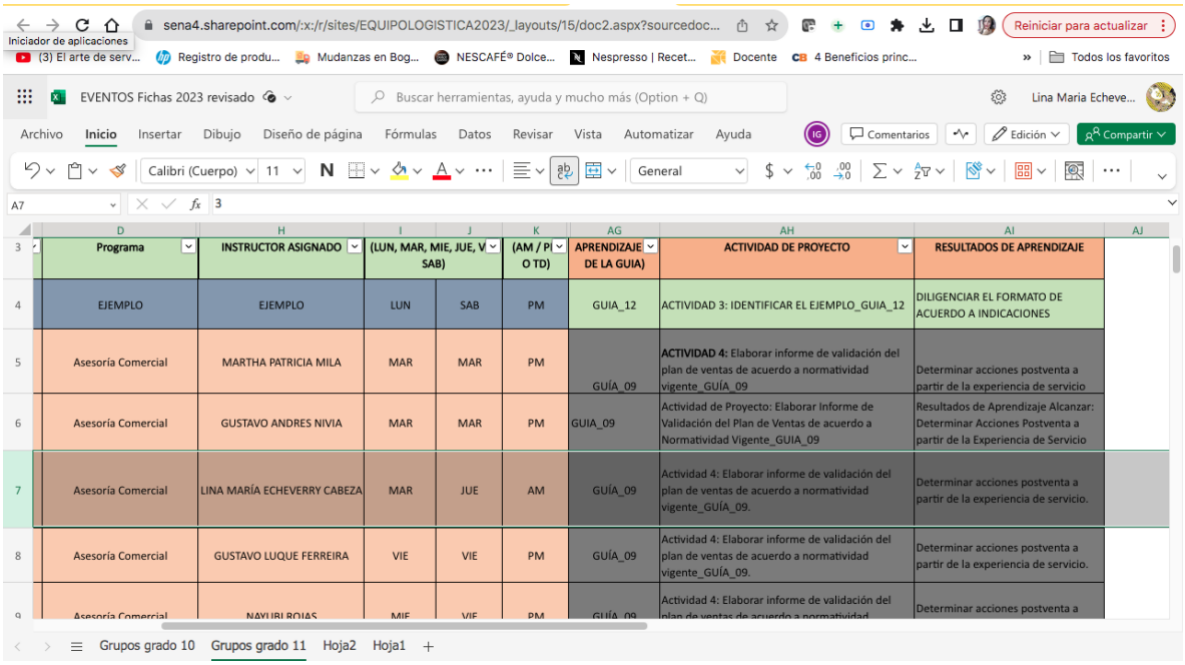
Evidencias en () folios

1_Grupo_2470061_CV_11º:

Eventos:



Ref	Ficha	Colegio	Programa	INSTRUCTOR ASIGNADO	(LUN, MAR, MIE, JUE, V SAB)		(AM / P O TD)	APRENDIZAJE DE LA GUIA)	ACTIVIDAD DE PROYECTO
0	12345	EJEMPLO	EJEMPLO	EJEMPLO	LUN	SAB	PM	GUIA_12	ACTIVIDAD 3: IDENTIFICAR EL EJEMPLO_GUI
1	2470045	Aldemar Rojas Plazas IED	Asesoría Comercial	MARTHA PATRICIA MILA	MAR	MAR	PM	GUÍA_09	**ACTIVIDAD 4:** Elaborar informe de validación plan de ventas de acuerdo a normatividad vigente_GUÍA_09
2	2470053	Aldemar Rojas Plazas IED	Asesoría Comercial	GUSTAVO ANDRES NIVIA	MAR	MAR	PM	GUIA_09	Actividad de Proyecto: Elaborar Informe de Validación del Plan de Ventas de acuerdo a Normatividad Vigente_GUIA_09
3	2470061	Ciudad de Villavicencio IED	Asesoría Comercial	LINA MARÍA ECHEVERRY CABEZA	MAR	JUE	AM	GUÍA_09	Actividad 4: Elaborar informe de validación plan de ventas de acuerdo a normatividad vigente_GUÍA_09.
4	2470123	El Libertador IED	Asesoría Comercial	GUSTAVO LUQUE FERREIRA	VIE	VIE	PM	GUÍA_09	Actividad 4: Elaborar informe de validación plan de ventas de acuerdo a normatividad vigente_GUÍA_09.
	2470124	Entre Nubes IED	Asesoría Comercial	NAYUBI ROJAS	MIE	VIE	PM	GUÍA_09	Actividad 4: Elaborar informe de validación



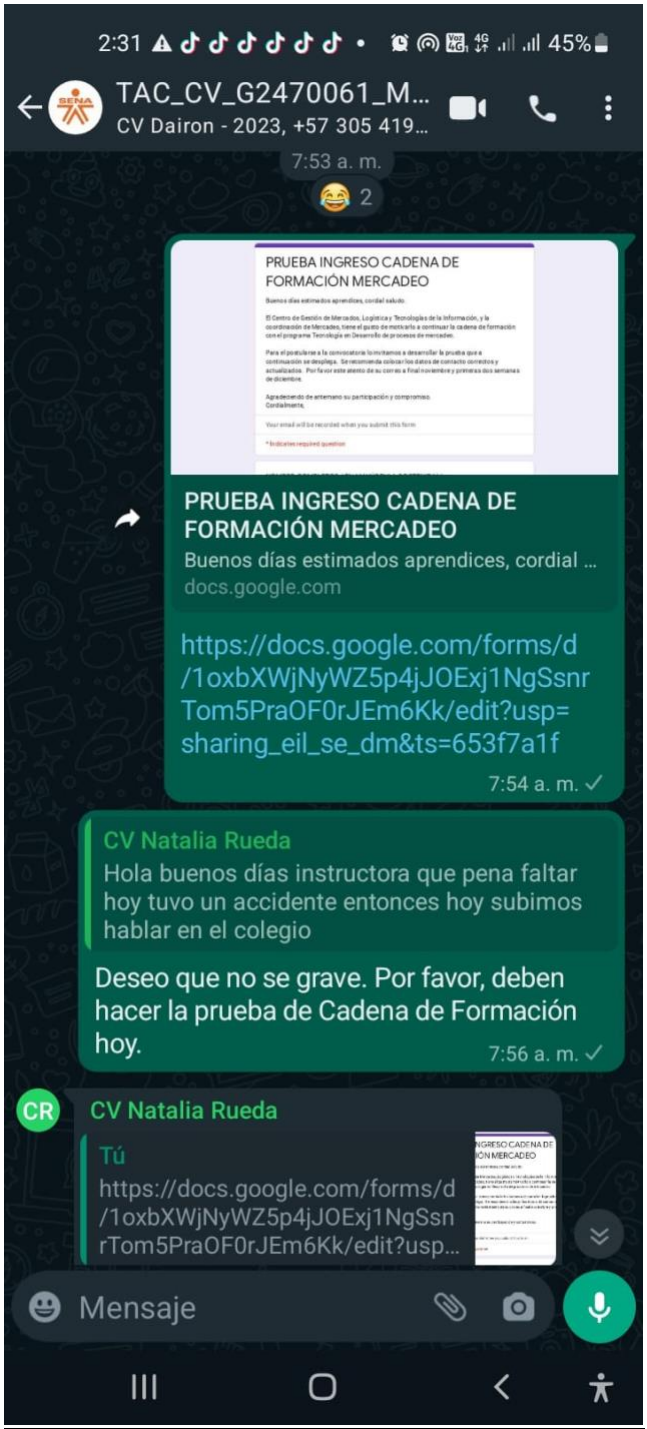
Programa	INSTRUCTOR ASIGNADO	(LUN, MAR, MIE, JUE, V SAB)		(AM / P O TD)	APRENDIZAJE DE LA GUIA)	ACTIVIDAD DE PROYECTO	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
EJEMPLO	EJEMPLO	LUN	SAB	PM	GUIA_12	ACTIVIDAD 3: IDENTIFICAR EL EJEMPLO_GUIA_12	DILIGENCIAR EL FORMATO DE ACUERDO A INDICACIONES
Asesoría Comercial	MARTHA PATRICIA MILA	MAR	MAR	PM	GUÍA_09	**ACTIVIDAD 4:** Elaborar informe de validación del plan de ventas de acuerdo a normatividad vigente_GUÍA_09	Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio
Asesoría Comercial	GUSTAVO ANDRES NIVIA	MAR	MAR	PM	GUIA_09	Actividad de Proyecto: Elaborar Informe de Validación del Plan de Ventas de acuerdo a Normatividad Vigente_GUIA_09	Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Determinar Acciones Postventa a partir de la Experiencia de Servicio
Asesoría Comercial	LINA MARÍA ECHEVERRY CABEZA	MAR	JUE	AM	GUÍA_09	Actividad 4: Elaborar informe de validación del plan de ventas de acuerdo a normatividad vigente_GUÍA_09.	Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio.
Asesoría Comercial	GUSTAVO LUQUE FERREIRA	VIE	VIE	PM	GUÍA_09	Actividad 4: Elaborar informe de validación del plan de ventas de acuerdo a normatividad vigente_GUÍA_09.	Determinar acciones postventa a partir de la experiencia de servicio.
Asesoría Comercial	NAYUBI ROJAS	MIE	VIE	PM	GUÍA_09	Actividad 4: Elaborar informe de validación del	Determinar acciones postventa a

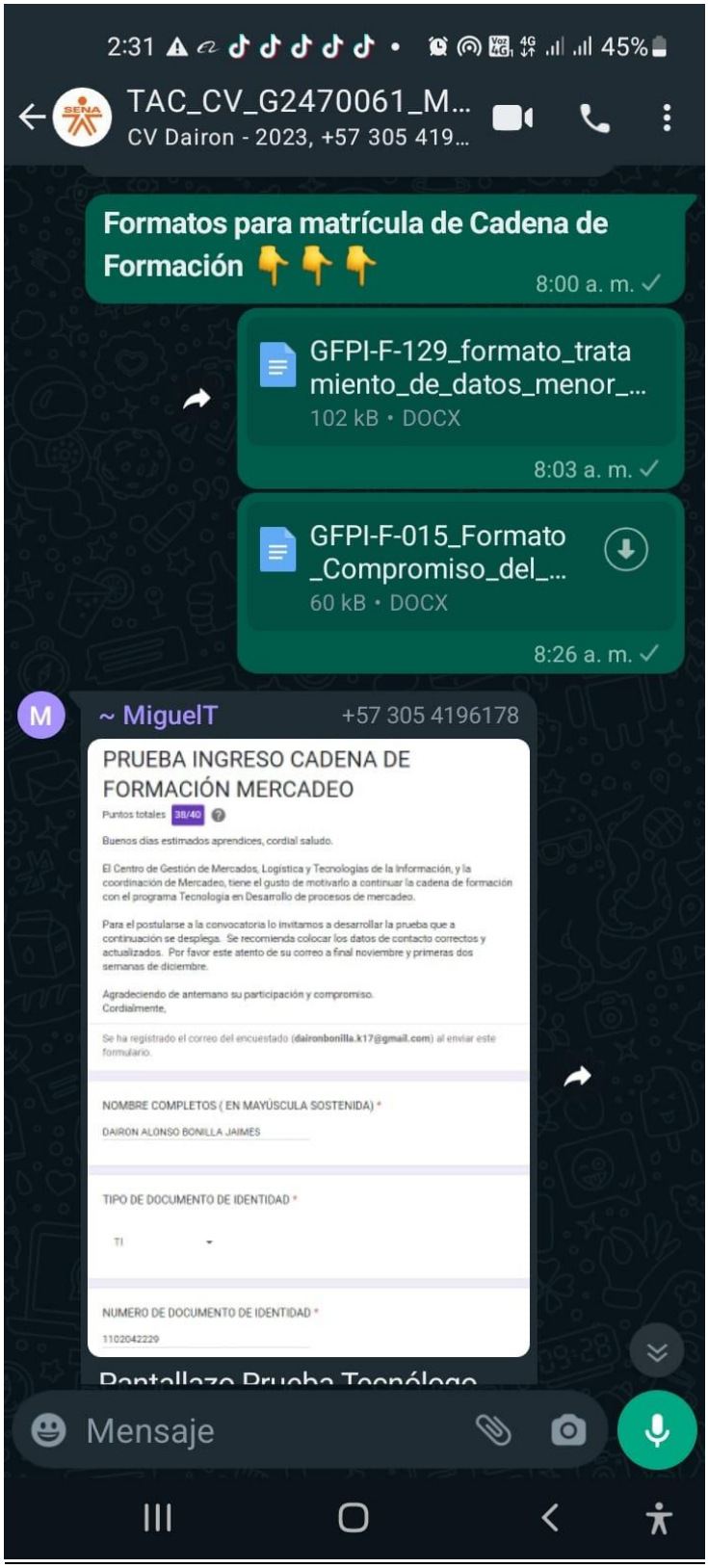
Sensibilizació Grados Noveno: 02.11.2023

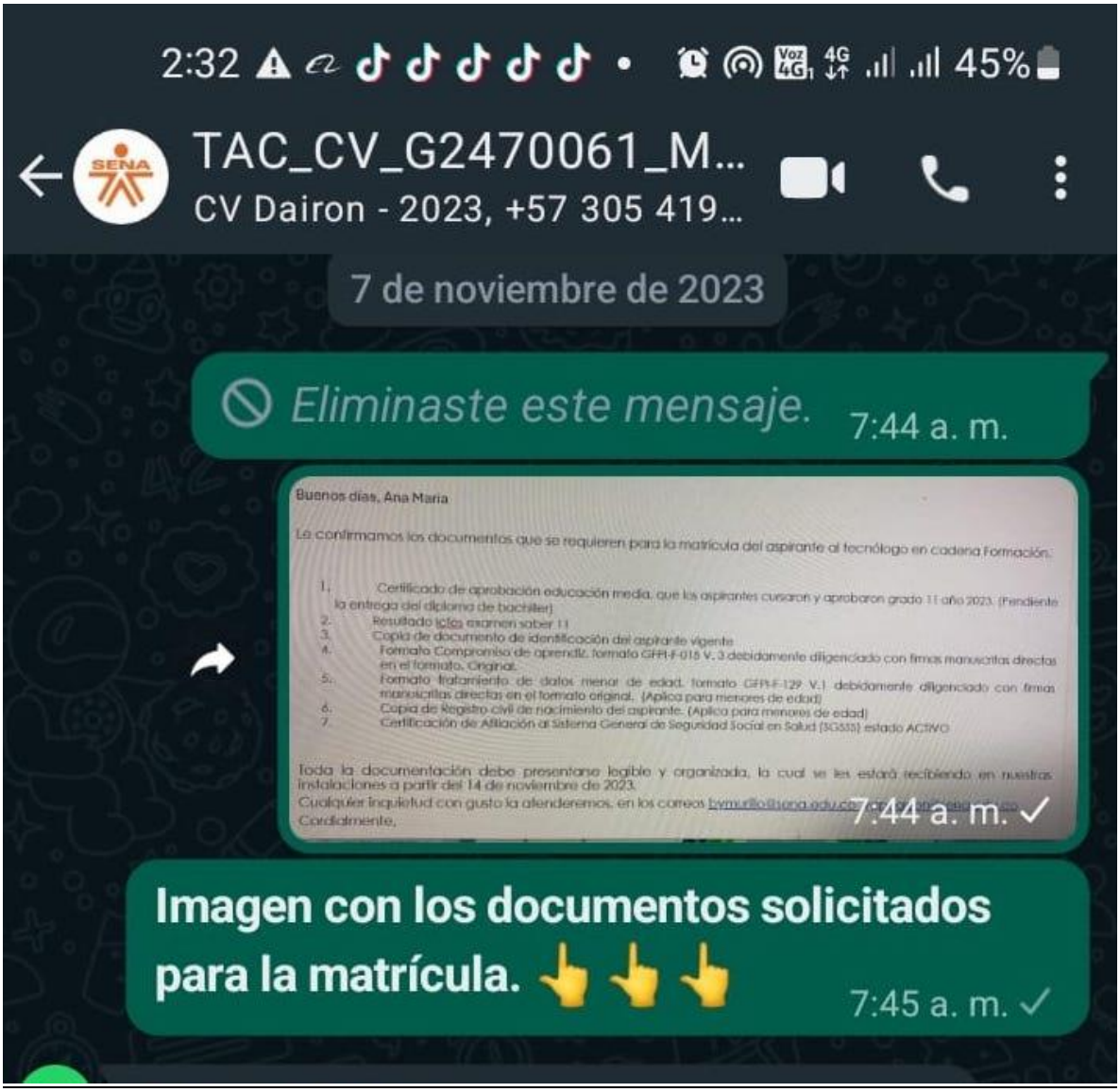




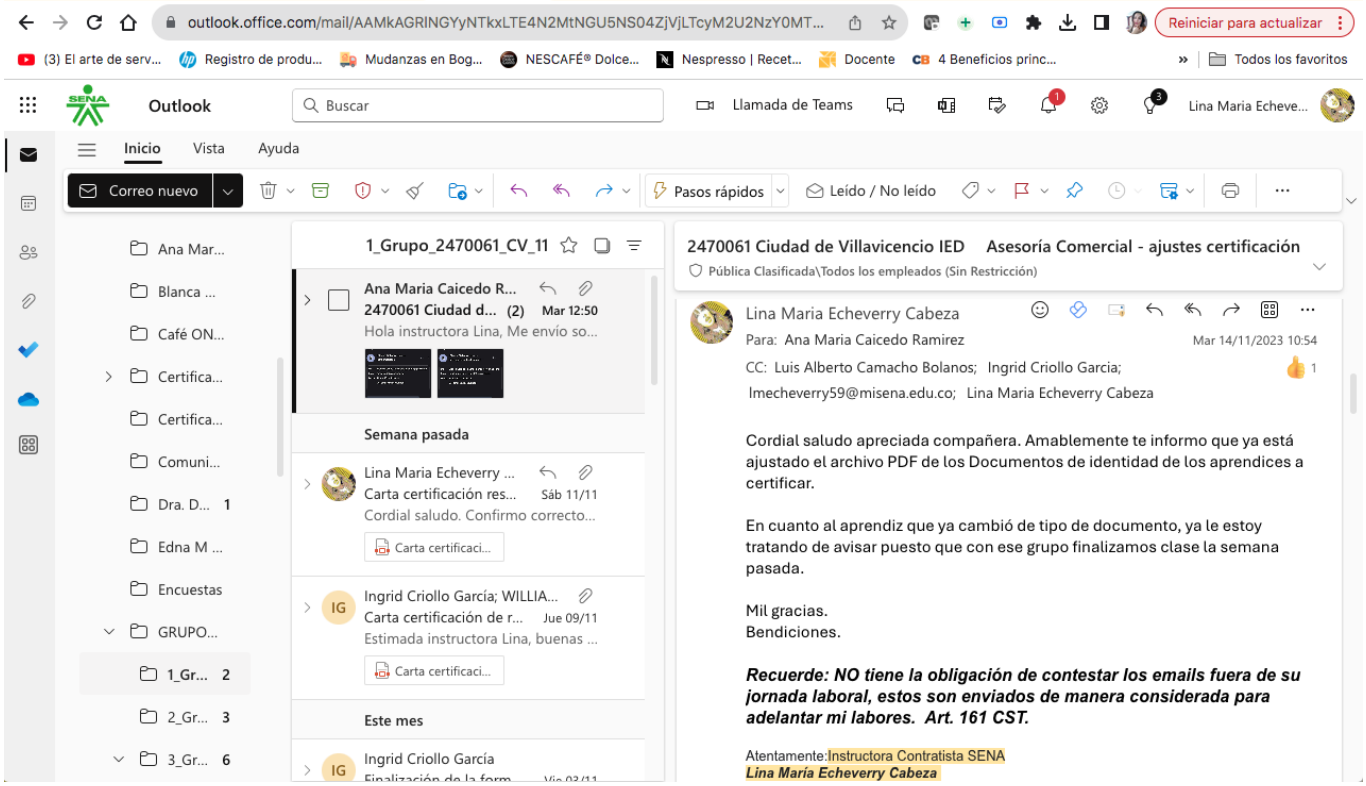
Solicitud de presentar Prueba de Conocimientos para Proceso de Cadena de Formación:




2:31
45%
TAC_CV_G2470061_M...
CV Dairon - 2023, +57 305 419...
Formatos para matrícula de Cadena de Formación 👇👇👇
8:00 a. m.
GFPI-F-129_formato_tratamiento_de_datos_menor_...
102 kB • DOCX
8:03 a. m.
GFPI-F-015_Formato_Compromiso_del_...
60 kB • DOCX
8:26 a. m.
~ MiguelT
+57 305 4196178
PRUEBA INGRESO CADENA DE FORMACIÓN MERCADEO
Puntos totales 38/40
Buenos días estimados aprendices, cordial saludo.
El Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información, y la coordinación de Mercadeo, tiene el gusto de motivarlo a continuar la cadena de formación con el programa Tecnología en Desarrollo de procesos de mercadeo.
Para el postularse a la convocatoria lo invitamos a desarrollar la prueba que a continuación se despliega. Se recomienda colocar los datos de contacto correctos y actualizados. Por favor este atento de su correo a final noviembre y primeras dos semanas de diciembre.
Agradeciendo de antemano su participación y compromiso.
Cordialmente,
Se ha registrado el correo del encuestado (daironbonilla.k17@gmail.com) al enviar este formulario.
NOMBRE COMPLETOS (EN MAYÚSCULA SOSTENIDA) *
DAIRON ALONSO BONILLA JAIMES
TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD *
TI
NUMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD *
1102042229
Pantallazo Prueba Tecnólogo
Mensaje

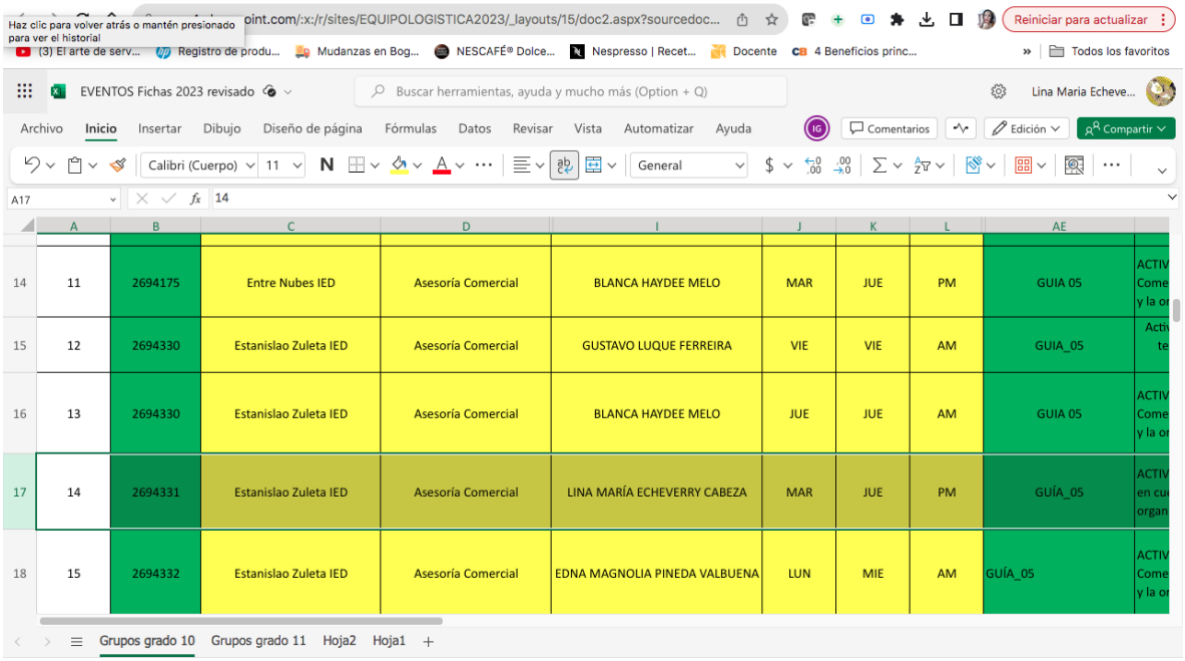

2:32
45%
TAC_CV_G2470061_M...
CV Dairon - 2023, +57 305 419...
7 de noviembre de 2023
Eliminaste este mensaje.
7:44 a. m.
Buenos días, Ana María
Le confirmamos los documentos que se requieren para la matrícula del aspirante al tecnólogo en cadena Formación:
1. Certificado de aprobación educación media, que los aspirantes cursaron y aprobaron grado 11 año 2023. (Pendiente la entrega del diploma de bachiller)
2. Resultado icfes examen saber 11
3. Copia de documento de identificación del aspirante vigente
4. Formato Compromiso de aprendiz, formato GFPI-F-015 V. 3 debidamente diligenciado con firmas manuscritas directas en el formato. Original.
5. Formato tratamiento de datos menor de edad, formato GFPI-F-129 V.1 debidamente diligenciado con firmas manuscritas directas en el formato original. (Aplica para menores de edad)
6. Copia de Registro civil de nacimiento del aspirante. (Aplica para menores de edad)
7. Certificación de Afiliación al Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS) estado ACTIVO
Toda la documentación debe presentarse legible y organizada, la cual se les estará recibiendo en nuestras instalaciones a partir del 14 de noviembre de 2023.
Cualquier inquietud con gusto la atenderemos, en los correos
Cordialmente,
7:44 a. m.
Imagen con los documentos solicitados para la matrícula.
7:45 a. m.

Solicitud certificación de Grupo:

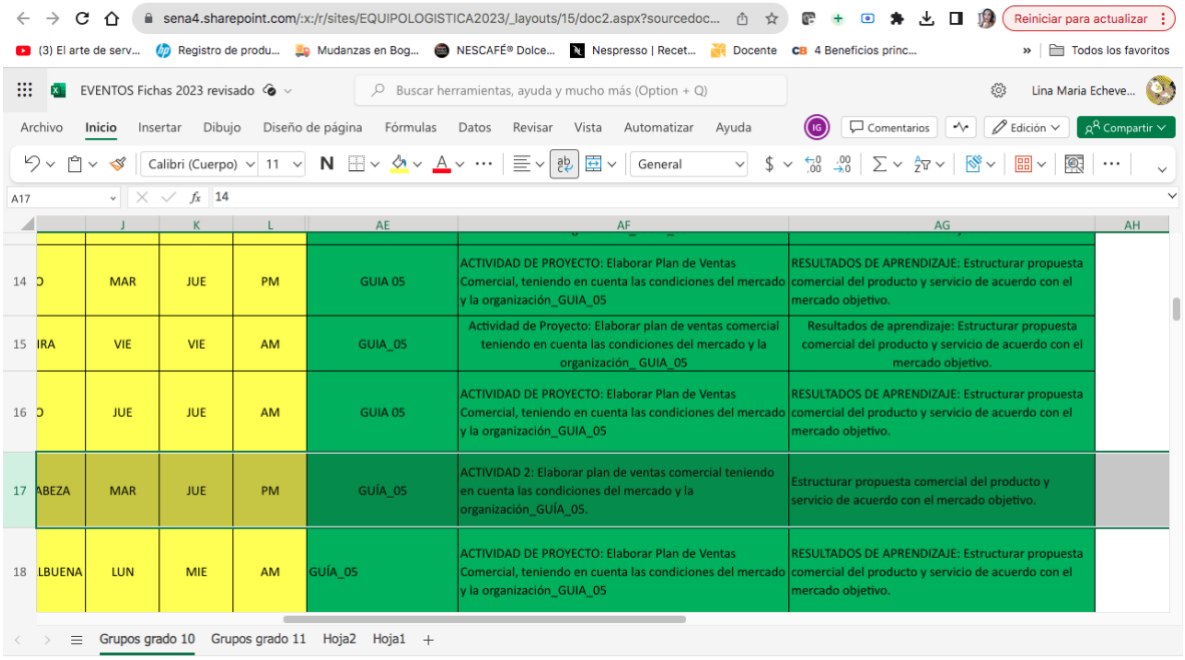


2_Grupo_2694331_EZ_10º

Eventos:



	A	B	C	D	I	J	K	L	AE
14	11	2694175	Entre Nubes IED	Asesoría Comercial	BLANCA HAYDEE MELO	MAR	JUE	PM	GUIA 05
15	12	2694330	Estanislao Zuleta IED	Asesoría Comercial	GUSTAVO LUQUE FERREIRA	VIE	VIE	AM	GUIA_05
16	13	2694330	Estanislao Zuleta IED	Asesoría Comercial	BLANCA HAYDEE MELO	JUE	JUE	AM	GUIA 05
17	14	2694331	Estanislao Zuleta IED	Asesoría Comercial	LINA MARÍA ECHEVERRY CABEZA	MAR	JUE	PM	GUÍA_05
18	15	2694332	Estanislao Zuleta IED	Asesoría Comercial	EDNA MAGNOLIA PINEDA VALBUENA	LUN	MIE	AM	GUÍA_05



	J	K	L	AE	AF	AG	AH
14	MAR	JUE	PM	GUIA 05	ACTIVIDAD DE PROYECTO: Elaborar Plan de Ventas Comercial, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUIA_05	RESULTADOS DE APRENDIZAJE: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
15	VIE	VIE	AM	GUIA_05	Actividad de Proyecto: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_ GUIA_05	Resultados de aprendizaje: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
16	JUE	JUE	AM	GUIA 05	ACTIVIDAD DE PROYECTO: Elaborar Plan de Ventas Comercial, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUIA_05	RESULTADOS DE APRENDIZAJE: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
17	MAR	JUE	PM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUÍA_05.	Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
18	LUN	MIE	AM	GUÍA_05	ACTIVIDAD DE PROYECTO: Elaborar Plan de Ventas Comercial, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUIA_05	RESULTADOS DE APRENDIZAJE: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	

Sensibilizació Grados Noveno: 09.11.2023








¡BIENVENIDOS!



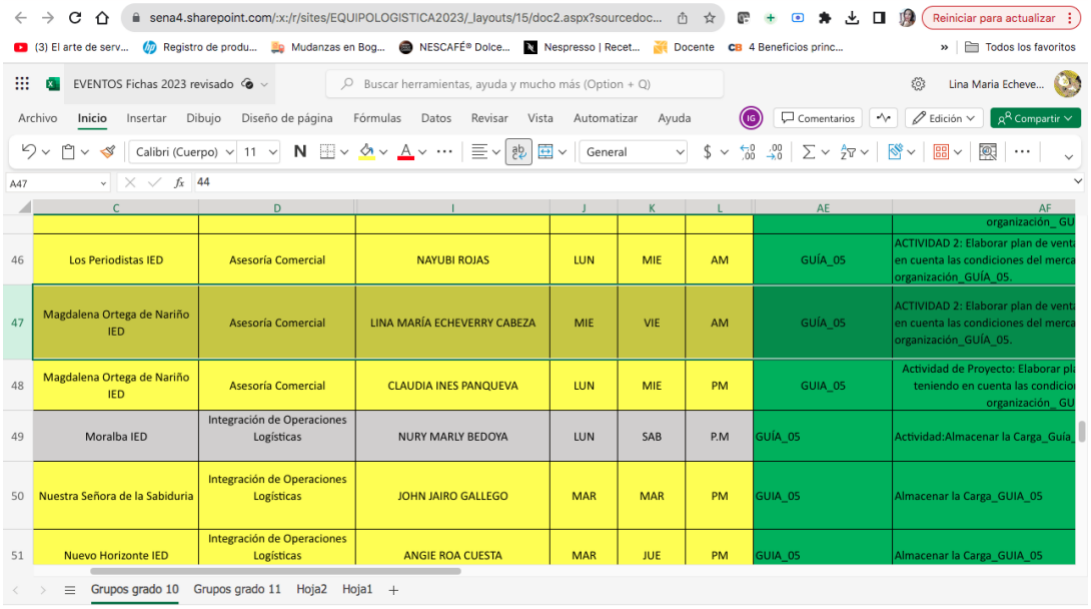




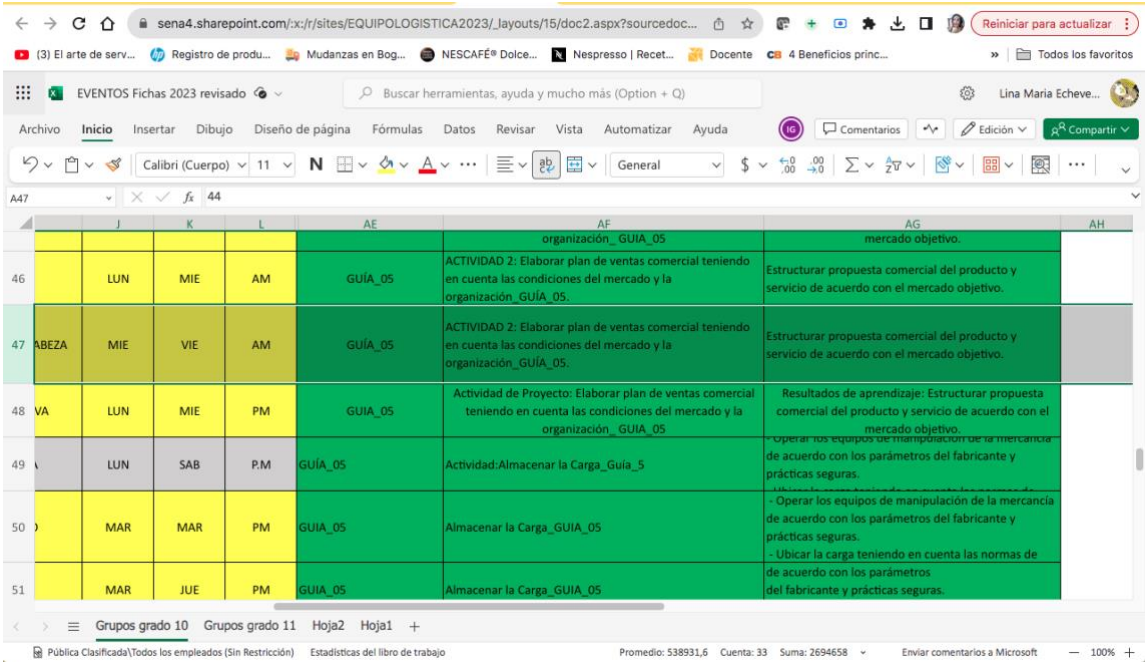

¡BIENVENIDOS!

3_Grupo_2694556_MON_10º

Eventos:



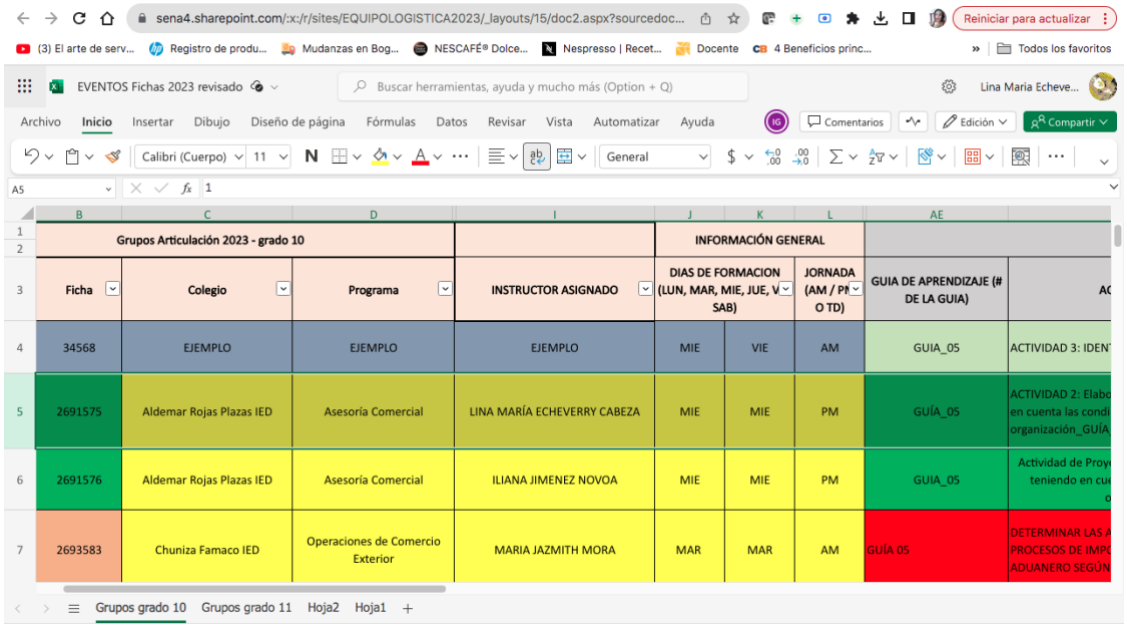
	C	D	I	J	K	L	AE	AF
								organización_ GU
46	Los Periodistas IED	Asesoría Comercial	NAYUBI ROJAS	LUN	MIE	AM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elaborar plan de venta en cuenta las condiciones del merca organización_GUÍA_05.
47	Magdalena Ortega de Nariño IED	Asesoría Comercial	LINA MARÍA ECHEVERRY CABEZA	MIE	VIE	AM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elaborar plan de venta en cuenta las condiciones del merca organización_GUÍA_05.
48	Magdalena Ortega de Nariño IED	Asesoría Comercial	CLAUDIA INES PANQUEVA	LUN	MIE	PM	GUIA_05	Actividad de Proyecto: Elaborar pl teniendo en cuenta las condicio organización_ GU
49	Moralba IED	Integración de Operaciones Logísticas	NURY MARLY BEDOYA	LUN	SAB	P.M	GUÍA_05	Actividad:Almacenar la Carga_Guía
50	Nuestra Señora de la Sabiduria	Integración de Operaciones Logísticas	JOHN JAIRO GALLEGO	MAR	MAR	PM	GUIA_05	Almacenar la Carga_GUIA_05
51	Nuevo Horizonte IED	Integración de Operaciones Logísticas	ANGIE ROA CUESTA	MAR	JUE	PM	GUIA_05	Almacenar la Carga_GUIA_05



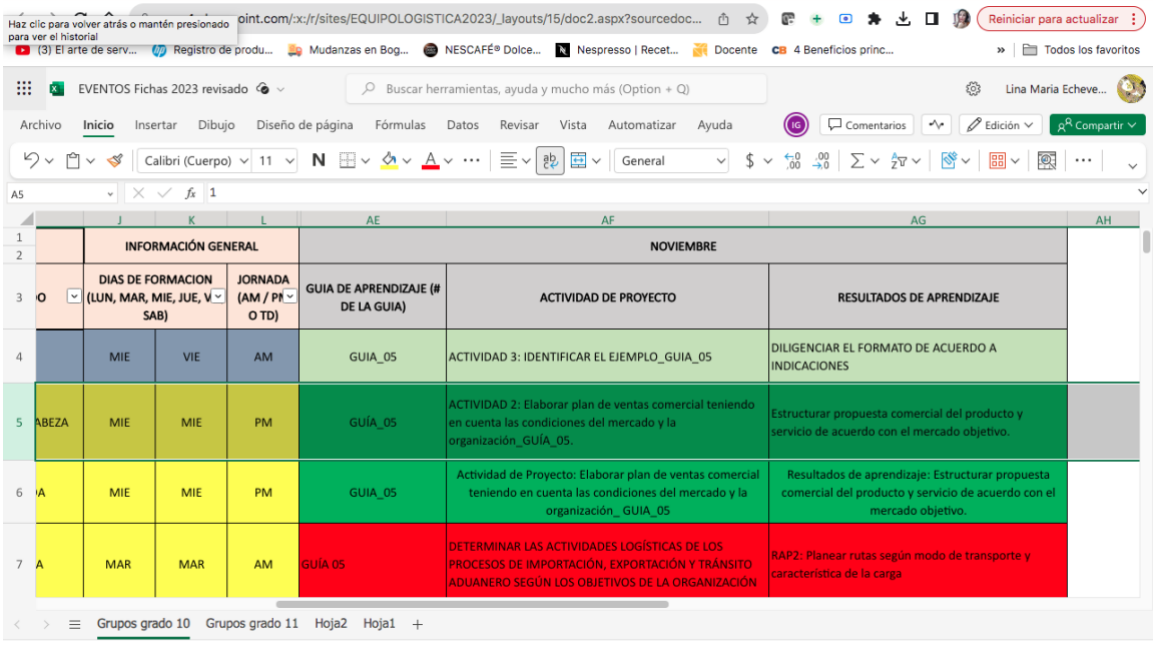
	J	K	L	AE	AF	AG	AH
					organización_ GUIA_05	mercado objetivo.	
46	LUN	MIE	AM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUÍA_05.	Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
47	MIE	VIE	AM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUÍA_05.	Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
48	LUN	MIE	PM	GUIA_05	Actividad de Proyecto: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_ GUIA_05	Resultados de aprendizaje: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.	
49	LUN	SAB	P.M	GUÍA_05	Actividad:Almacenar la Carga_Guía_5	de acuerdo con los parámetros del fabricante y prácticas seguras.	
50	MAR	MAR	PM	GUIA_05	Almacenar la Carga_GUIA_05	- Operar los equipos de manipulación de la mercancía de acuerdo con los parámetros del fabricante y prácticas seguras. - Ubicar la carga teniendo en cuenta las normas de	
51	MAR	JUE	PM	GUIA_05	Almacenar la Carga_GUIA_05	de acuerdo con los parámetros del fabricante y prácticas seguras.	

4_Grupo_2691575_ARP_10º

Eventos:



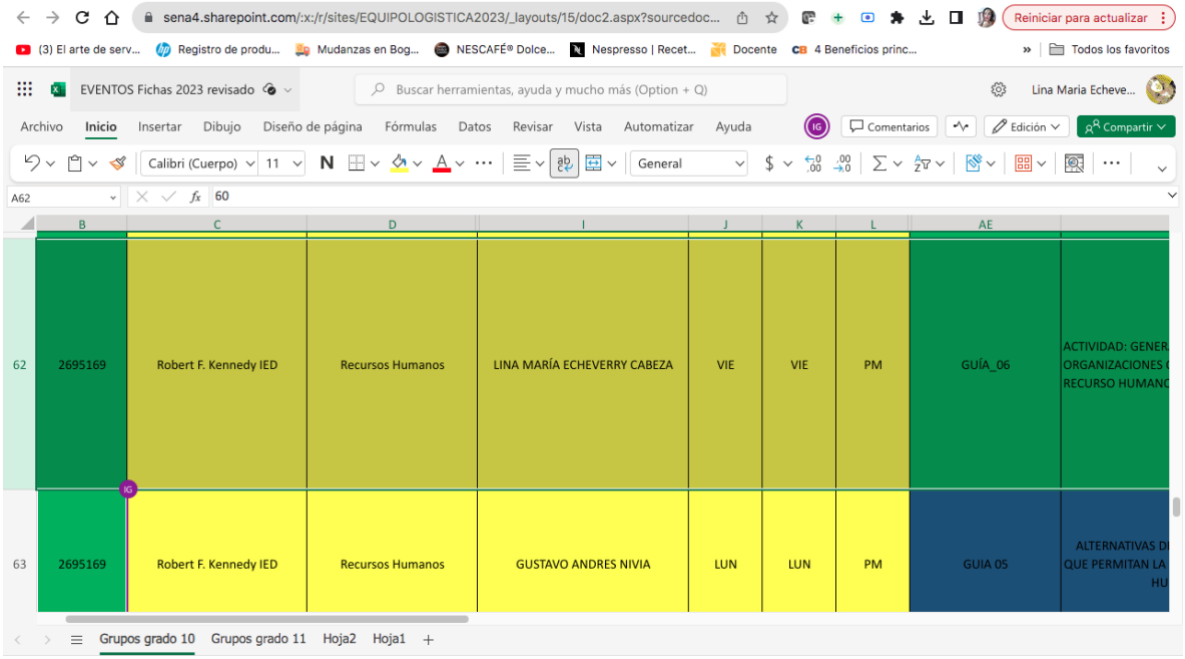
Grupos Articulación 2023 - grado 10				INFORMACIÓN GENERAL				
Ficha	Colegio	Programa	INSTRUCTOR ASIGNADO	DIAS DE FORMACION (LUN, MAR, MIE, JUE, V SAB)		JORNADA (AM / PM O TD)	GUIA DE APRENDIZAJE (# DE LA GUIA)	AC
34568	EJEMPLO	EJEMPLO	EJEMPLO	MIE	VIE	AM	GUIA_05	ACTIVIDAD 3: IDENT
2691575	Aldemar Rojas Plazas IED	Asesoría Comercial	LINA MARÍA ECHEVERRY CABEZA	MIE	MIE	PM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elabo en cuenta las condi organización_GUÍA
2691576	Aldemar Rojas Plazas IED	Asesoría Comercial	ILIANA JIMENEZ NOVOA	MIE	MIE	PM	GUIA_05	Actividad de Proy teniendo en cu
2693583	Chuniza Famaco IED	Operaciones de Comercio Exterior	MARIA JAZMITH MORA	MAR	MAR	AM	GUÍA 05	DETERMINAR LAS A PROCESOS DE IMP ADUANERO SEGÚN

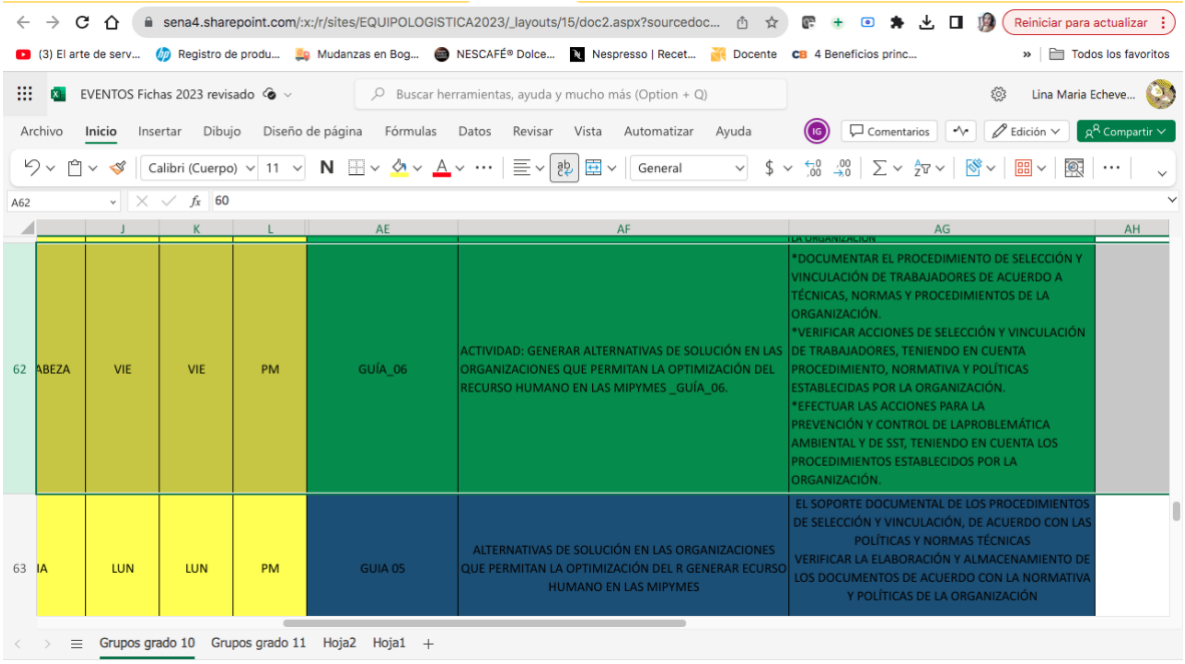


	INFORMACIÓN GENERAL			NOVIEMBRE		
	DIAS DE FORMACION (LUN, MAR, MIE, JUE, V SAB)		JORNADA (AM / PM O TD)	GUIA DE APRENDIZAJE (# DE LA GUIA)	ACTIVIDAD DE PROYECTO	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
	MIE	VIE	AM	GUIA_05	ACTIVIDAD 3: IDENTIFICAR EL EJEMPLO_GUIA_05	DILIGENCIAR EL FORMATO DE ACUERDO A INDICACIONES
ABEZA	MIE	MIE	PM	GUÍA_05	ACTIVIDAD 2: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_GUÍA_05.	Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.
A	MIE	MIE	PM	GUIA_05	Actividad de Proyecto: Elaborar plan de ventas comercial teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la organización_ GUIA_05	Resultados de aprendizaje: Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.
A	MAR	MAR	AM	GUÍA 05	DETERMINAR LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN Y TRÁNSITO ADUANERO SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN	RAP2: Planear rutas según modo de transporte y característica de la carga

5_Grupo_2695169_RFK_10º_RRHH

Eventos:





Cordialmente,



Lina María Echeverry Cabeza
Contratista
C.C. 52.423.595.

Recibí a satisfacción:

Firma
Luis Alberto Camacho Bolaños
Supervisor Contrato No. **4509107** del año **2023**
Coordinador de Articulación con la Educación Media

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LINA MARIA ECHEVERRY CABEZA

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

FECHA INICIAL: 01/10/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2695169 - RECURSOS HUMANOS .

• 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:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DOCUMENTAR PROCESOS DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 MANTENER EL SOPORTE DOCUMENTAL DE LOS PROCEDIMIENTOS DE SELECCIÓN Y VINCULACIÓN, DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS Y NORMAS TÉCNICAS.

04 VERIFICAR LA ELABORACIÓN Y ALMACENAMIENTO DE LOS DOCUMENTOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

• 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:	Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA DE LOS PROCEDIMIENTOS, DE ACUERDO CON POLÍTICA Y METODOLOGÍA ESTABLECIDA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico

• 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: SELECCIONAR CANDIDATOS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2694556 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

• 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2691575 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2694331 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2470061 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H

- 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	160,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: LINA MARIA ECHEVERRY CABEZA

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