PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, 07 de Diciembre del 2023

SEÑOR (A):
GABIS DE JESUS AMAYA TORRES
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4481727 del 2023
COORDINADOR ACADÉMICO DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Y PROGRAMAS ESPECIALES
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
SENA REGIONAL
ATLÁNTICO
BARRANQUILLA.

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

Referencia: Contrato de Prestación de Servicios No. CO1.PCCNTR.4481727 del año 2023

CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCÉS, identificada con la cédula de ciudadanía No. 72143914 De Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Programa de atención a poblaciones Desplazadas, 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: Valor y forma de pago: El valor total del presente contrato es máximo de VIENTINUEVE MILLONES CIENTOS SESENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE ($29.165.000) Incluido IVA de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) diez pagos de DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($2.850.000) b) Un último pago correspondiente al mes de diciembre por SEISICENTOS SESENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE ($665.000). Los honorarios serán pagados por el SENA.

Plazo: Será hasta el 07 de Diciembre de 2023

OBJETO:
Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORIA COMERCIAL

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	1.Desarrollar Actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	Impartir formación Profesional Integral (F.P.I). Fichas: 2468944, 2467960, 2695724, 2699211 y 2694509.	Reporte horas Sofia, Territorium. Del 01 al 31 Mayo del 2023.
2	2. entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Disponible para los aprendices en la carpeta de documentos generales del programa en la plataforma LMS	Actualización de datos del instructor, envío de documento SIIF y póliza de cumplimiento.
3	3. hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados.	Alistamiento de la información requerida para el desarrollo curricular del programa disponible en la plataforma LMS para cada ficha y verificada por el equipo técnico pedagógico del centro.	Envió de la información solicitada relacionadascon la obligación asignada. de los diferentes grupos de formación.
4	4. Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas	Se realizó la evaluación de juicios evaluativos de las competencias correspondiente a los grupos	Aplicativo SENA SOFIA PLUS.

5	5.Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad	Implementación y registro de las actividades.	Aplicativo SECOP y Si contratista
6	6. Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva	Se realiza seguimiento a la formación de las fichas asignadas.	Informe de seguimiento a 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.				
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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla: 9459148412 operador: Aportes en línea: Noviembre del 2023 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto *Ley Anti trámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCÉS
Contratista
C.C. No. 72143914 Barranquilla

Recibí a satisfacción:

GABIS DE JESUS AMAYA TORRES
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4481727 DE 2023
COORDINADOR ACADÉMICO DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Y PROGRAMAS ESPECIALES
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/12/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 07/12/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2695724 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• 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:	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 : 29.90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2699211 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• 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:	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 :	10.00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	39.90

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: CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Generalidades:

1. El objetivo del formato es para que el supervisor de acuerdo con el manual de supervisión de la Entidad emita un informe de ejecución y evaluación del contrato de prestación de servicios.
2. El formato se encuentra relacionado con el GTH-P-013 Procedimiento Contratación de servicios personales diferentes a instructor.
3. Este formato lo debe diligenciar el supervisor que sea designado por el ordenador del gasto durante la ejecución de los contratos de prestación de servicios.
4. Este formato debe ser diligenciado cada vez que finalice un contrato de prestación de servicios.
5. El trámite que surte el formato una vez diligenciado deberá ser firmado por el supervisor con el fin de ser publicado en la plataforma SECOP II
6. Este formato no requiere impresión debe ser firmado digitalmente
7. El formato debe ser cargado en la Plataforma SECOP II.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4481727 1/02/2023 12:00:00 PM *(UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)*

NOMBRE DEL CONTRATISTA: CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCES.

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C. 72143914 DE BARRANQUILLA.

OBJETO DEL CONTRATO: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En ARTICULACIÓN CON LA MEDIA Para el Programa Formación ASESORIA COMERCIAL.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: 1. Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro. 2. Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo. 3. Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados. 4. Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas 5. Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad 6. Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Centro de Comercio y Servicios – SENA, Regional Atlántico

PLAZO DE EJECUCIÓN: 307 días.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 01 Días 02 Mes 2023 Año

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 07 Días 12 Mes 2023 Año

VIGENCIA DEL CONTRATO: Hasta el 7 de diciembre de 2023.

VALOR DEL CONTRATO: El valor del presente contrato es de $ 34.136.667 COP

SUPERVISOR: GABIS DE JESUS AMAYA TORRES

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: C.C. 6.763.555

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO _X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor Total del Contrato	$ 34.136.667
Valor Ejecutado	$ 34.136.667
Saldo de Pendiente de Cancelar al Contratista	$ 0
Saldo a Liberar	$ 0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL EN LAS SIGUIENTES FICHAS:	
FICHA DE APRENDIZAJE:	**2467953 – I.E. TECNICO NACIONAL DEL COMERCIO – GRADO 11.**
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 1:	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 2:	VERIFICACION DE LA EXPERIENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO.

	EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
APRENDICES QUE APROBARON SUS COMPETENCIAS:	Se reporto a la Institución Educativa Técnico Nacional del Comercio, el listado de los aprendices que aprobaron todas sus competencias referentes a la Formación de Técnico en Asesoría Comercial. La Institución entrego la Carta Remisoria firmada el día 30 de Octubre del 2023.

NUM	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL APRENDIZ
1	T.I.	1043442803	ARIANA ANDREA OLAVE GUTIERREZ
2	C.C.	1046697019	CARLOS ALBERTO SANCHEZ CRUZADO
3	T.I.	1042851473	DANIEL ELIAS BERMUDEZ CAMPO
4	C.C.	1082863477	DAYANYS DANIELA CASTRO PINEDA
5	T.I.	1044621911	DILAN EDUARDO SALCEDO MERIÑO
6	T.I.	1032678855	ESTEBAN DANIEL NUÑEZ SEGURA
7	T.I.	1044214880	ESTEBAN KERN RUIZ
8	T.I.	1044619416	GIAMARIS DURANGO PEÑALOZA
9	T.I.	1043441774	GIMLLER CAROLINA DE LAS SALAS ORRELLANO
10	T.I.	1045759371	GREGORIO MANUEL ORDOSGOITTE OSPINO
11	T.I.	1043134684	JOSE DANIEL RAMIREZ MUÑOZ
12	T.I.	1046703092	KATTY DANIELA JIMENEZ PADILLA
13	T.I.	1042251790	KENNETH ANDRES DELGADO RAMIREZ
14	C.C.	1044211567	LUIS FERNANDO CARDILES CAMACHO
15	T.I.	1130267976	MAYLIN GARCIA POLO
16	T.I.	1043440553	NABIL ANDRES MUÑOZ HERNANDEZ
17	C.C.	1046693320	PABLO ANDRES CABALLERO ACOSTA
18	T.I.	1139424911	SAMUEL ANTONIO CHAVEZ RODRIGUEZ
19	T.I.	1139426121	SEBASTIAN ANDRES BUELVAS ARNEDO
20	T.I.	1048068930	SHANIA CARRILLO MONTEJO
21	T.I.	1042852805	SHARON MICHEL CASTAÑEDA ARROYO
22	T.I.	1042252938	VALENTINA ROCHA MACHADO

APRENDICES QUE FUERON DESERTADOS	Los aprendices a continuación mencionados no continuaron en la INSTITUCION EDUCATIVA TECNICO NACIONAL DEL COMERCIO, en la Formación Técnico en Asesoría Comercial, Grado: 11, Código de Ficha: 2467953, por el motivo de: **ABANDONO POR INASISTENCIA INJUSTIFICADA DE LA FORMACION SENA Y DE LA I.E.**

NOMBRES	**APELLIDOS**	**TIPO Y NO. DE IDENTIDAD**	**FICHA**	**PROGRAMA DE FORMACION**
CAMILO ANDRES	MORALES CAICEDO	1043122462	2467953	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL
KATLIN VANESSA	CAMBELL MEDINA	1043668238	2467953	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL
MARIA CAMILA	FONTALVO GONZALEZ	1043670547	2467953	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL
MARIA JOSE	MARTINEZ PINTO	1042246859	2467953	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

FICHA DE APRENDIZAJE:	**2467960 – I.E. TECNICO COMERCIAL DE SABANALARGA – GRADO 11.**
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 1:	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 2:	VERIFICACION DE LA EXPERIENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO.

	EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
APRENDICES QUE APROBARON SUS COMPETENCIAS:	Se reporto a la Institución Educativa Técnico Comercial de Sabanalarga, el listado de los aprendices que aprobaron todas sus competencias referentes a la Formación de Técnico en Asesoría Comercial. La Institución entrego la Carta Remisoria firmada el día 24 de Octubre del 2023.

NUM	**TIPO DE DOCUMENTO**	**NUMERO DE DOCUMENTO**	**NOMBRE DEL APRENDIZ**
1	T.I.	1043589555	ABRAHAN DAVID SALTARIN TOVAR
2	T.I.	1043931014	ARILED DANIELA HURTADO CARRILO
3	C.C.	1042995881	BREYNER MANUEL CONTRERAS MERCADO
4	T.I.	1043591350	DANIEL JOSE PACHECO PEREZ
5	T.I.	1042999613	DARIANIS PAOLA MORALES MERCADO
6	T.I.	1043587891	DUVAN JOSUE MUÑOZ ESCORCIA
7	C.C.	1042997111	ESTEBAN DAVID MERCADO CERVANTES
8	T.I.	1043590078	ESTEBAN JOSE BLANCO SANJUAN

9	T.I.	1042252770	GABRIEL JOSE MANOTAS OLIVARES
10	C.C.	1043585513	GELE PATRICIA ESCOBAR MUÑOZ
11	T.I.	1043588987	ISAAC DAVID ESCORCIA MOVILLA
12	T.I.	1043000226	JEAN CARLOS DE LOS REYES PEÑA
13	C.C.	1043589555	JESUS DAVID AHUMADA PEÑA
14	T.I.	1043931014	JOHAN ALBERTO BOLIVAR CASTRO
15	C.C.	1042995881	KALETH SANTIAGO MORALES CABARCAS
16	T.I.	1043591350	KAROL SOFIA PEÑA PARRA
17	T.I.	1042999613	KEINER JOSE COBA POLO
18	T.I.	1043587891	LICET PAOLA BOLIVAR CASTRO
19	T.I.	1042997111	LUIS MANUEL BLANCO MAESTRE
20	T.I.	1043590078	MIGUEL ANGEL DE LOS REYES MORALES
21	T.I.	1042252770	MIRLETH PATRICIA MERCADO MUÑOZ

22	T.I.	1043445288	NATASHA ORTIZ CONTRERAS
23	T.I.	1043590567	SAMUEL DE LA HOZ GUARDO
24	T.I.	1043589281	SANDRA MILENA CABALLERO RODRIGUEZ
25	T.I.	1100306606	SHAROLL MICHEL DIAZ PUENTES
26	C.C.	1043586236	SHARON YULIANA PEÑA DIAZ
27	T.I.	1048210572	SNEEY JAVIER DE AVILA LEJARDE
28	C.C.	1042997295	YAMIL JUNIOR CABARCAS PARRA
29	T.I.	1042853644	YASIDIS MILEN GONZALEZ ARANGO
30	T.I.	1043001466	YELITHZA PATRICIA PEÑA CASTILLO
31	T.I.	1043589757	YULIETH PAOLA MEDINA ZAMBRANO

APRENDICES QUE FUERON DESERTADOS	**NOMBRES**	**APELLIDOS**	**TIPO Y NO. DE IDENTIDAD**	**NUMERO**	**PROGRAMA DE FORMACION**
	JESUS DANIEL	DAZA PEREZ	T.I.	104358	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL

					9687	
	MOISES JOSE	TOVAR CHARRIS	C.C.	1129496070	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL	

FICHA DE APRENDIZAJE:	**2467951 – I.E. TÉCNICO COMERCIAL DE SANTO TOMÁS – GRADO 11.** **FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 1:	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS. **CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 2:	VERIFICACION DE LA EXPERIENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO.
	EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
APRENDICES QUE APROBARON SUS COMPETENCIAS:	Se reporto a la Institución Educativa Técnico Comercial de Santo Tomas, el listado de los aprendices que aprobaron todas sus competencias referentes a la Formación de Técnico en Asesoría Comercial. La Institución entrego la Carta Remisoria firmada el día 24 de Octubre del 2023.

NUM	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL APRENDIZ
1	T.I.	1047337124	ALDAIR MANUEL MALDONADO CASIANO
2	C.C.	1121041780	ANDREA CAROLINA BELEÑO FONTALVO
3	T.I.	1043441772	DANA PATRICIA CASTELLAR PADILLA
4	T.I.	1048404331	DANNA MISHELL TRUYOL RUIZ
5	T.I.	1048068496	EILEEN VANESA COSTA MONTERROZA
6	T.I.	1047338323	FRANYELIS COMAS SOSA
7	T.I.	1048404138	GABRIEL ANDRES FONTALVO MUÑOZ
8	C.C.	1047335390	GISNEIRYS DIAZ CANTILLO
9	C.C.	1127584009	ISVEL MARIA ZAMBRANO TRUYOL
10	T.I.	1048404268	JAINER DAVID CORENA LOPESIERRA
11	C.C.	1128191986	JHOSSEEP DAVID ZARCO DE AVILA
12	T.I.	1047338512	KELLYS MARIA MARRIAGA DE LA ROSA
13	T.I.	1046698182	KEREN SOFIA ALEMAN CAMPO
14	T.I.	1047338037	KEVIN DE JESUS GARIZABALO HERRERA
15	T.I.	1131449028	LIZNEY LOREY MARRIAGA RODELO
16	T.I.	1048404203	MARIALETH SOFIA SUAREZ TRUYOL
17	T.I.	1047337042	NABOR JUNIOR DOMINGUEZ TRUYOL
18	T.I.	1048404135	NORELYS JUDITH FONTALVO PIZARRO
19	T.I.	1047336583	OMAR SEBASTIAN PEREZ HERNANSEZ

	20	T.I.	1139425970	SEBASTIAN ANDRES PERTUZ BOCANEGRA
	21	T.I.	1047337375	SENEN EDUARDO CERVANTES PADILLA
	22	T.I.	1048276815	SOFIA ALEJANDRA PARDO FONTALVO
	23	T.I.	1044215200	VALENTINA CERVANTES CASSIANO
	24	T.I.	1047337813	YERUNIS MARGIARYS BARRERA HERNANDEZ

APRENDICES QUE SE FUERON POR RETIRO VOLUNTARIO	Se reportó la situación académica de los citados aprendices mediante comunicación al I.E. Técnico Comercial de Santo Tomas, la cual los aprendices citados en este listado pasaron todos sus respectivas Cartas de Retiro Voluntario a la Institución y en la Carta y a la Institución se le informo sobre su decisión de que el proceso lo debe hacer el aprendiz con la ayuda de la Institución.

NUM	**TIPO DE DOCUMENTO**	**NUMERO DE DOCUMENTO**	**NOMBRE DEL APRENDIZ**
1	TI	1047349418	DANIELA MARIA FONTALVO CABALLERO
2	TI	1048404073	DANIELA NICOLL MURIEL BOLAÑO
3	TI	1043871030	DANNA MARCELA RUA NAVARRO
4	TI	1047337668	JAIR ESTEBAN CABALLERO MUÑOZ
5	TI	1047336877	KARON LISETH FONTALVO LINEROS
6	TI	1047338071	RIQUELME JUNIOR ARIZA SCHOOTTINE
7	TI	1048404281	SOREIDIS PATRICIA CARRILLO CABALLERO
8	TI	1047337659	YORLANIS PAOLA CABALLERO OSPINO

FICHA DE APRENDIZAJE:	**2699211 – I.E. TECNICO NACIONAL DEL COMERCIO – GRADO 10.**
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 1:	DETERMINACION DE CLIENTES POTENCIALES.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO.
	PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 2:	COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.
APRENDICES QUE APROBARON SUS COMPETENCIAS:	Se califico en la Plataforma de Sofia Plus aquellos aprendices que cumplieron con todas las actividades y/o Talleres, asistencias a las secciones de formación y que en general lograron cumplir con todo el proceso de formación. El listado es el siguiente:

NUM	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL APRENDIZ
1	T.I.	1042252956	ADRIANA LUCIA ESTUPIÑAN GRIMALDI
2	T.I.	1044623267	ANDRES DAVID PEREZ CAMPO
3	T.I.	1042250161	ANDREW DANIEL CAMPI ALI
4	T.I.	1048071300	CAMILA ANDREA BENITEZ RAMIREZ
5	T.I.	1042853202	DANIELA ALEJANDRA GARCIA GULO
6	T.I.	1043139384	DAYANA MARCELA CARRASCAL CHICA
7	T.I.	1044629189	EVER GABRIEL DE LA HOZ RODRIGUEZ
8	T.I.	1044627200	ISSI JOHANNA CATAÑO TORREGROSA
9	T.I.	1042853978	JHON JAIRO ALCALA BENAVIDES
10	T.I.	1043445650	JHON SEBASTIAN LARA LANCHEROS
11	T.I.	1146534498	JHOSEP DAVID CASSIANI VANEGAS
12	T.I.	1139427084	JUAN PABLO IRIARTE CASTRO
13	T.I.	1044625804	KALETH ALFONSO CONRADO LUGO
14	T.I.	1140907894	KARLA ALEJANDRA GUTIERREZ VILLERO
15	T.I.	1139428087	KENDRYS ARIANA GONZALEZ MENDOZA
16	T.I.	1103500130	LAURA MARIA DE LA OSSA MOLINA
17	T.I.	1043446258	MATEO DAVID CORONELL GARCIA
18	T.I.	1143424362	NICOLL ANDREA CANTILLO MAYORQUIN
19	T.I.	1043675632	RAFAEL AMADOR OSPINO POLO
20	T.I.	1043447008	SAMANTA SABRINA FONSECA BELLIDO

	21	T.I.	1140817840	SANDRITH DA LA HOZ DUARTE
	22	T.I.	1067877224	SEBASTIAN CHICA MELENDEZ
	23	T.I.	1043443904	SERGIO ANDRES GUTIERREZ RONCALLO
	24	T.I.	1043147968	STHIVEN JOSE BLANCO OÑATE
	25	T.I.	1069482987	VALENTINA GARCIA GRACIA
	26	T.I.	1140829183	VALERY LAGUNA MENDOZA

APRENDICES QUE QUEDARON PENDIENTES PARA REALIZAR EL RETIRO VOLUNTARIO

NUM	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL APRENDIZ
1	T.I.	1043440754	ADRIANA JUDITH CASTILLO MANJARRES
2	T.I.	1044423891	EMANUEL ALBERTO DIAZ GONZALEZ
3	T.I.	1048068173	ISABELLA CRUZ CHARRIS
4	T.I.	1043126559	JEAN PAUL CONTRERAS BONETT
5	T.I.	1046702473	JOHAN DAVID COLON DIAZ
6	T.I.	1044214903	JOSEPH DAVID HERNANDEZ PEREZ
7	T.I.	1043446855	JOSUÉ DAVID PATERNINA PEÑA
8	T.I.	1083436186	MARIA ALEJANDRA ALEMAN BALBUTIN
9	T.I.	1143428484	MARIA PAULA GOMEZ DE LA HOZ
10	T.I.	1042581775	PAULA ANDREA ARIZA OBESO
11	T.I.	1047039341	WILLIAM ORESTE PEREZ ANDRADE

Los aprendices mencionados en esta lista quedaron en un Acta mandada en un Informe Final al I.E. la cual firme yo (Instructor) y también la Coordinadora del I.E. con el SENA, la Profesora Matilde Folgozo. En ella quedo explicada específicamente todo lo sucedido en el proceso de formación y en forma muy específica, en los cuales hay 11 casos específicos, de los cuales 6 aprendices son por inasistencias y 5 aprendices por no presentar soportes de actividades y/o talleres dentro de su Proceso de Formación.

FICHA DE APRENDIZAJE:	**2695724 – I.E. TECNICO NACIONAL DEL COMERCIO – GRADO 10.**
COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 1:	DETERMINACION DE CLIENTES POTENCIALES.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO.
	PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

COMPETENCIAS DE APRENDIZAJE 2:	COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO.
APRENDICES QUE APROBARON SUS COMPETENCIAS:	Se califico en la Plataforma de Sofia Plus aquellos aprendices que cumplieron con todas las actividades y/o Talleres, asistencias a las secciones de formación y que en general lograron cumplir con todo el proceso de formación. El listado es el siguiente:

NUM	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE DEL APRENDIZ
1	T.I.	1043443134	ADRIANA CAROLINA EVERTSZ RAMOS
2	T.I.	1046696967	ALI DAVID ZABALETA SUARE
3	T.I.	1041773284	CRISTHOPER LUIS GUTIERREZ CHARRIS
4	C.E.	6029852	DAIVERSON DANIEL CANQUIZ RUIZ
5	T.I.	1043446589	DANILO ANDRES TOVAR PRIMERA
6	T.I.	1126124997	ELIECER JOSE OSTEICOCHEA TORRES
7	T.I.	1045689516	HILARY VALENCIA GAMERO
8	T.I.	1049933342	JOHELYS ARRIETA POLO
9	T.I.	1143233075	JOLANYS JOHANA LAGARES MARTINEZ
10	T.I.	1041694473	JOSUE JASSIR BALVIN OSPINO
11	T.I.	1042254408	LIZETH VANESA PEREZ POLO
12	T.I.	1043445973	LUIS HORACIO CAPELA DIAZ
13	T.I.	1043139978	MARIA JOSE SALAZAR DUNCAN
14	T.I.	1042251876	MELISA GARCIA DORIA
15	T.I.	1043139049	MICHELL ANDREA FONTALVO GUTIERREZ
16	T.I.	1042256618	NICOLL ANDREA SANDOVAL MERCADO
17	T.I.	1049933343	NOHELIS ARRIETA POLO
18	T.I.	1042252535	OSVALDO JUNIER ROSERO OSPINA
19	T.I.	1050722548	SHEILA VANESA BARRIOS ACUÑA

	20	T.I.	1044215904	SHIELA CECILIA ECHEVERRIA CHARRY
	21	T.I.	1044218393	SOFIA MARGARITA PACHECO GARRIDO
	22	T.I.	1042254852	WILSON NUÑEZ HERNANDEZ

APRENDICES QUE QUEDARON PENDIENTES PARA REALIZAR EL RETIRO VOLUNTARIO

NUM	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE APRENDIZ
1	T.I.	1047041750	CRISTIAN CAMILO CASTILLO TEHERAN
2	T.I.	1022357760	DYLAN GEORGE CABRERA FONSECA
3	T.I.	1139426183	EILLEN VELYS SANCHEZ FERREIRA
4	T.I.	1048071423	IVAN ANDRES CAUSIL HERNANDEZ
5	T.I.	1047041593	JESUS DAVID GOMEZ TEJEDA
6	T.I.	1043130316	MATEO ELIAS MERCADO BARRAGAN

Para los aprendices señalados anteriormente se hizo una carta de Retiro Voluntario por parte del I:E. donde ella acepta los aprendices que se salieron del Proceso de Formación y en esa carta se indica todo lo que los diferentes aprendices deben hacer para llevar a cabo su proceso de Retiro Voluntario.

Además de lo expuesto anteriormente se realizaron los siguientes procesos con los aprendices:

1. El Instructor solicito todas las Actividades y Talleres respectivos, cumpliendo con el Programa de Formación y las guías respectivas pertenecientes a las dos competencias del Grado 11 y 10, de los Programas de Operaciones de Caja y Servicios en Almacenes de Cadena y Asesoría Comercial.

2. Se trabajaron las secciones virtuales, únicamente cuando fueron necesarias por What's App y las sincrónicas por Meet.

3. Se realizaron secciones presenciales de revisión del Desarrollo del Proyecto de Grado para los Grados 11 y a los Grados 10 se les trabajo el avance de su Proyecto de Grado para el próximo año 2023, durante 5 meses o más, donde se analizaron, y se corrigieron cada uno de los aspectos programáticos de los Proyectos.

4. El Instructor explico, los temas referentes al Proyecto Formativo, el Programa de Formación, la Planeación Pedagógica, las Guías y sus Talleres respectivos referidos a cada una de las competencias y ha suministrado el Material de Apoyo para el desarrollo de las actividades.

5. El Instructor suministro toda la información referente al Proceso de Graduación y todos los requisitos necesarios y documentación que cada uno de los aprendices tiene que presentar, como son: Tarjeta de Identidad, Formato 023 y Certificado de la APE, todo subido al Drive de Graduación orientado por las Instructores encargados del proceso de revisión de los mismos.

6. El Instructor explico los aspectos en los cuales un Aprendiz, que no puede ser certificado; los cuales están claramente anotados o colocados en el Manual del Aprendiz del SENA, en caso de no cumplir con cada uno de los requerimientos respectivos.

7. Es de anotar que el Instructor, realizo un seguimiento muy exacto de cada uno de los aprendices, preguntándoles a sus mismos compañeros de secciones y por supuesto a la Coordinación del

	programa, del Colegio con el SENA o llamando a los respectivos Padres de Familia. 8. A todos los aprendices se les ha entregado los Talleres y Actividades, ya sea directamente por el What's App del Colegio, a su interno personal del What's App y demás medios, como Plataforma de Territorium y demás que existen o que ellos hayan propuesto, por parte de ellos en múltiples veces. 9. Es de anotar que el Instructor cumplió con todas y cada una de sus funciones, era muy persistente en su trabajo y solicitaba constantemente nuestros trabajos y actividades y todo lo relacionado con el proceso de formación; manteníamos comunicación por vía presencial, whats app y telefónica; la cual la realizaba desde su celular al de cada uno de ellos. Preguntaba por todos y cada uno de los aprendices tanto los que asistían como los que no asistían al proceso de formación los días de formación de cada una de las fichas. 10. Al momento de realizar cualquiera de los procesos expuestos en el Manual del Aprendiz, como fueron las Deserciones y/o Retiros Voluntarios de los Aprendices, se realizaron los debidos procesos con la Coordinación del SENA, y la Coordinación del Colegio de los Programas Sena; citándose a las reuniones a los Padres de Familia, aprendices y demás actores, para explicarles la situación del aprendiz, exigiéndole una explicación respectiva y posteriormente de acuerdo a la problemática presentada por el (Aprendiz), se tomaron las decisiones respectivas para cada uno de ellos, de común acuerdo con las partes y de una manera objetiva. 11. Se llenaron las diferentes formas requeridas para los Retiros Voluntarios y/o deserciones de aprendices y se enviaron a las Instructores encargadas de recepcionar dichos procesos. 12. Se enviaron y llenaron link, documentos y demás acciones solicitadas por la Coordinación del SENA, que tenían que ver directamente con el Instructor o que en su defecto se remitían a los aprendices de las Instituciones. 13. El Instructor, presento todo lo relacionado con el manejo de la Plataforma Territorium, Sofía Plus y la APE videos, link y demás información necesaria, publicada en el grupo de What's App y Meet y demás medios que utilice con el I.E.D.; para que los Aprendices supieran y entráramos a las mismas, pero varios de ellos por su condición y falta de recursos, no pudieron entrar varias veces a la misma; por lo cual yo como Instructor, subí nuestra información a la Plataforma Territorium, los ayude al registro de la APE y mando correos necesarios a Sofía Plus, para corregir datos básicos de nosotros los aprendices. Además, que los ayude a recuperar correos electrónicos y a crearlos. 14. Se sociabilizaron por parte del Instructor, diversas estrategias, para la entrega de las Actividades y/o Talleres, tanto de las Competencias del área Técnicas, como de las Competencias Transversales, comunicándose constantemente con los Instructores de dichas aéreas.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Frente a las obligaciones contractuales del contratista, el supervisor mediante el presente informe, declara su cabal cumplimiento.

SANCIONES: SI___ NO__X_

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO_X_ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,



GABIS DE JESUS AMAYA TORRES

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/02/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 07/12/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2694509 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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:	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:	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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39.90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2695724 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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:	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:	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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	378.70

FICHA DE APRENDIZAJE: 2467953 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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: 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: 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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 99.70

FICHA DE APRENDIZAJE:	2468944 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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: 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: 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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 219.30

FICHA DE APRENDIZAJE:	2699211 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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: 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: 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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 189.40

FICHA DE APRENDIZAJE:	2467960 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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: 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: 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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 294.00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2467951 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• 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: 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: 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

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

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 209.30

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	1430.30

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: CESAR DAVID AVENDAÑO ARREGOCES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS