¿PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 30 de Diciembre e del 2023

Señor (a)
JORGE HERNANDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No CO1.PCCNTR.4638008
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.4638008 del año 2023

MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 50.868.955 de PLANETA RICA, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir, 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: un (01) pago proporcional de febrero por valor de $1.140.750, Nueve (09) pagos iguales de marzo a noviembre por valor de $3.802.500 IVA incluido, cada uno y un (01) pago proporcional de diciembre por valor de $1.901.250 IVA incluido.

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en **la cuenta de Ahorro No. 0716142179 BBVA**, cuyo titular es el Contratista

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE INSTRUCTORES DE DIFERENTES AREAS DEL CONOCIMIENTO PARA IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL EN EL PROGRAMA DE ATENCION DE LA POBLACION VICTIMA DE LA VIOLENCIA EN EL ÁREA DE COMERCIO Y VENTAS - GESTIÓN DE MERCADOS

Obligaciones Especificas: VC

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear e Impartir 160 horas mensuales de formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Se realizó alistamiento de procesos académicos en los programas de formación: • Fortalecimiento de mercadeo y venta en la ficha: 2896888 en el municipio de planeta rica. **Resultado de Aprendizaje:** realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del Mercado. **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. • Servicio al cliente en la ficha: 2899195 en el municipio de Planeta Rica. **Resultado de Aprendizaje:** Prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la organización. **Competencia:** Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.	**Anexo 1** Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha. 2896888 **Anexo 2** Listas de asistencias. **Anexo 3** Guías de Aprendizaje del programa servicio al cliente ficha. 2899195 **Anexo 4** Listas de asistencias. **Anexo 5** Reporte de horas del instructor (Sofia plus)
2	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello	Se asociaron los aprendices a la ruta de aprendizaje de las ficha: 2896888 fortalecimiento en mercadeo y venta. Ficha: 2899195 servicio al cliente	**Anexo 6** Captura de pantalla asociación ficha 2896888 **Anexo 6** Captura de pantalla asociación ficha 2899195.

3	Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato	Se aporto a la meta con la creación de la ficha 2896888 fortalecimiento en mercadeo y venta para un total de 35 aprendices los cuales 10 pertenecen a la población de víctimas. Se aporto a la meta con la creación de la ficha 2899195 servicio al cliente para un total de 30 aprendices los cuales 8pertenecen a la población de víctimas.	**Anexo 8** Listados verificados en vivanto ficha 2896888. **Anexo 9** Listados verificados en vivanto ficha 2899195.
4	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.	Se aplicaron las actividades didácticas plasmadas en las guías de aprendizaje como estrategias pedagógicas.	**Anexo 1 - 3** Guías de aprendizaje
5	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y	Se realizó el acompañamiento a los aprendices en las actividades programadas en las guías de aprendizaje desarrolladas. No se han reportado dificultades.	**Anexo 10 – 11** Fotografías

	tiempos que se dispongan para ellos.		
6	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Durante el periodo no se recibieron requerimientos por parte del subdirector del centro	No aplica
7	Informar oportunamente sobre las novedades de ambientes de aprendizajes y materiales de formación.	Se envió correo electrónico con el reporte inicial de novedades sobre el ambiente de formación de la ficha: 2899195 Servicio al cliente en el municipio de planeta rica.	**Anexo 12** Reporte inicial de novedades del ambiente ficha: 2899195
8	Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.	Se dio cumplimiento oportuno de los entregables del proceso formativo. Los anexos del presente informe	Los anexos del presente informe
9	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de	Durante el periodo no se recibieron requerimientos por parte del subdirector del centro	No aplica

	propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.		
10	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sofiaplus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.	Se emitieron los juicios evaluativos de la ficha 2896888 fortalecimiento en mercadeo y venta en el municipio de planeta rica Ficha 2899195 servicio al cliente en el municipio de planeta rica	**Anexo 13** Pantallazo juicios evaluativos **Anexo 14** Pantallazo juicios evaluativos
11	Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación requerida en el proceso de formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.	Se actualizaron las carperas de evidencia en el DRIVE portafolio del instructor - programa de víctima.	**Anexo 15** Pantallazo del portafolio del instructor (drive) MARTHA GRACIA GÓMEZ
12	El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de	Se realizo la capacitación de protocolos de bioseguridad.	**Anexo 16** certificado del curso.

	incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.		

A continua1ción, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4527617972** de la planilla mes de Noviembre, **operador Coomeva**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (33) folios

Cordialmente,

Firma
MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
Contratista
C.C. No. 50.868,955 de PLANETA RICA

Recibí a satisfacción:

JORGE HERNANDEZ GUERRA
Supervisor(a) Contrato No CO1.PCCNTR.4638008 DE 2023
Coordinador Académico CABP

ANEXOS

Obligación Contractual 1

Anexo 1: Guías de Aprendizaje del programa fortalecimiento de mercadeo y venta ficha 2896888

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330031 V.2
- Nombre del Proyecto: No Aplica
- Fase del Proyecto No Aplica
- Actividad de Proyecto: No Aplica
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de ventas.
- Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN

Cordial saludo respetado aprendiz, le doy la bienvenida al desarrollo de la presente guía, cuyo objetivo es brindarle herramientas para la estructuración de la oferta comercial de su negocio, adquiriendo conocimientos y destrezas en el proceso de venta de sus productos o servicios, siendo este paso fundamental en el momento de concretar la venta con el cliente y una planeación necesaria para enfocar sus estrategias comerciales.

Por esta razón lo invito a que desarrolle la presente la guía con todo el empeño y compromiso que seguro le otorgará grandes objetivos en su empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión inicial.

Respetado aprendiz, la presente actividad está enfocada en fortalecer actitudes y valores, basadas en la aplicación de didácticas que refuercen contenidos co-relacionados con el objetivo de la

presente guía. Cada actividad tiene una descripción para su respectivo desarrollo, si tiene alguna duda comuníquese con el instructor vía WhatsApp o correo electrónico.

1. Para esta primera actividad lo invito a que se divierta y comparta con el grupo las siguientes preguntas:

¿Si tuviera la posibilidad de ser un animal cual seria y por qué?

¿ Si fuera una figura pública quien le gustaría ser y por qué?

¿ Si tuviera la posibilidad de nacer en otro país o territorio cual esogería y por qué?

¿De los habitos que usted ha aduirido en la vida, cual le gustaría cambiar y por qué?

Las respuesta será expuestas en mesa redonda moderado por el instructor.

2. Aprendiz a continuación lo invito a leer el siguiente articulo de titulo: "El valor de vender desde los valores" del autor Manuel Luque Menéndez facilitado por el instructor, que también podrá encontrar en el Drive de la sesión en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/11hYxA5YaM0chZFtjiUulJdW_CUlskaXZ/view?usp=sharing

Teniendo en cuenta la lectura lo invito a que hagamos el estudió del siguiente caso: En Colombia el sector productivo constamente crece y se reinventa, caracterizándonos por ser un mercado competitivo e innovador, sin embargo en muchos casos se pierden los negocios o las ventas para la falta de conocimiento y empoderamiento del vendedor en su producto, empresa o actividad económica. ¿Por qué considerada que esto sucede y como podemos mejorarlo?

3. En esta tercera actividad lo invito a que ingrese en el siguiente link del portal Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=GIjCzw4s2nE&ab_channel=HappyTV y observe el video denomindado el "Vendedor de Humo" de PrimerFrame.

Teniendo en cuenta el video en una sola palabra defina el aprendizaje que le genero la historia y como lo aplicaría a su vida, comparta su respuesta en mesa redonda moderada por el instructor.

4. Para finalizar esta actividad de reflexión inicial lo invito a que comparta una fotografía suya junto con su historia de vida – subala en el en el siguiente Padlet creado por el instructor: https://padlet.com/ , donde podrá observar las demás historias y realimentar.

Usted podrá compartir su información en el Padlet, entrando a la pagina: https://padlet.com/ en el botón más (+) de la esquina inferior derecha, seguidamente agregue el título y adjunte la fotografía desde su ordenador o celular junto con el texto en el cuedro de ingreso, si tiene alguna duda para ingresar al Padlet comuníquese con el instructor.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

1. Estimado Aprendiz, con el objetivo de consultar los conocimientos previos que tiene acerca de la estructuración de la oferta comercial que es el objetivo de la presente sesión, lo invito a responder el siguiente cuestionario:

- Teniendo en cuenta que en todo proceso de ventas es importante aplicar estrategias que nos ayuden hacer efectivas las ventas de nuestros productos y servicios, ¿ Que estratégias comerciales usted conoce o aplica a la hora de realizar una venta?

- En la estructuración de una propuesta comercial es importante identificar los clientes potenciales y lograr segmentarlos. ¿ Como idenditifica en el mercado los futuros clientes?

- Identificar las necesidades del mercado juega un papel fundamental cuando se entra al mercado, apuntarle a una necesidad insatisfecha, garantiza el éxito de los negocios, ¿Como reconoce las necesidad del mercado?

- Cuando se define el objetivo de ventas del emprendimiento es importante determinar los costos de la propuesta comercial, ¿Cómo estructura los costos en su emprendimiento?

- Elaborar un plan con las estrategias comerciales, nos define una ruta a seguir, el éxito del cumplimiento de los objetivos depende de saber elegirlos. ¿ Como cree usted que se definen los objetivos al interior de la organización?

Las respuestas envíelas al correo electrónico del instructor y socialícelas en la sesión programada.

2. Estimado aprendiz lo invito a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=4EC3mvmf9fc&ab_channel=maricarmenLopez fragmento de la película: En busca de la felicidad de Gabriele Muccino, el video tiene por nombre: Ejemplo de un Discurso del Ascensor o Elevator Pitch.
   Despúes de observar el video elabore un texto de no más 15 renglones donde comparta que enseñanza del dejó. El texto envíelo al correo del instructor por Correo electrónico o WhastApp.

3. En la presente actividad actividad ingrese al siguiente Blog en el link: https://blog.hubspot.es/marketing/ejemplos-storytelling donde encontrara ejemplos de campañas de mercadeo existosas y sus respectivos aprendizajes, para esta actividad lo invito a que elabore una infografía de una de las empresas ahí detalladas, donde explique como lograron el éxito. Envíe una foto por WhastApp o Correo electrónico al instructor del ejercicio realizado en el medio que más se le facilite, sea manual o digital según su habilidad y expongalo en la sesión programada.

4. Estimado Aprendiz, lo invito a leer y el articulo que le facilita el instructor que también lo encuentra ingresando al Drive de la sesión en siguiente enlace; https://drive.google.com/file/d/1YJ-pZSCal4jTV9kLifbkkXqOeIDHetcK/view?usp=sharing en este enlace puede encontrar del libro: "Fundamentos del Marketing" del autor Gary Armstrong en la pagina 7 el capitulo: Compresión del Mercado y de las necesidades del cliente.

Para finalizar esta actividad lo invito a leer y realizar un análisis de las estrategias para identificar las necesidades del mercado, enviar al correo electrónico o via WhatsApp al instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Con la realización de las siguientes actividades, el aprendiz tendrá la capacidad de:

COGNITIVA: Identificar las necesidades del cliente mediante metodos de recopilación de la información según objetivo de investigación de mercados planteado por la organización.

PROCEDIMENTAL: Realizar el plan de mercadeo teniendo en cuenta el analisis de la investigación de mercados y los objetivos de la organización.

ACTITUDINAL Y VALORATIVA: Mostrar liderzago en la ejecución de estratégias de ventas, aplicando técnicas de venta según el perfil del cliente.

Actividad de Apropiacion No. 1: Estimado aprendiz, lo invito a que lea el mapa conceptual facilitado por el instructor o que también encontrará en el siguiente link del Drive de la Sesión: https://drive.google.com/file/d/1UClYOMh-vE7w3EEhycEwesh4QU3T2x--/view?usp=sharing titulado ¿Qué investigar? Del libro: Introducción a la investigación de mercados del autor Laura Estela Fischer de la Vega.

Para esta actividad es importante leer el mapa coceptual y realizar una exposición de lo aprendido frente al grupo y al instructor, en sesión programada.

Actividad de Apropiación No. 2: Estimado aprendiz en esta siguiente actividad lo invito a participar de la explicación del instructor acerca de los pasos para estructura una investigación de mercados, determinando las necesidades y el objetivo de este proceso. Esta explicación estará acompañada de la lectura del siguiente blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/ titulado: "7 pasos para hacer investigación de mercado" de la autora Ana Codeglia.

Participe en la sesión activamente y resulva sus dudas o inquietudes.

Actividad de Apropiación No. 3: Estimado aprendiz se va a reunir en grupo de tres personas para observar el video: "Diez casos de investigación de mercados" y elegir voluntariamente una empresa para realizarle un análisis del aprendizaje visto, esto se expondra en mesa redonda moderada por el isntructor.

Link del Video: https://www.youtube.com/watch?v=VZt2YJNTYEE&ab_channel=MarinaMartinezSedano

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz, lo invito a observar el siguiente video explicactivo acerca de la estructuración de un plan de mercadeo en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=kKzKVhUsB4M&ab_channel=AprendeMarketing de titulo: ¿Cómo elaborar un plan de marketing? Del grupo Aprende marketing.

- Para esta actividad vamos a realizar la dinámica de Brainstorming o lluvia de ideas para estructurar un plan de mercadeo para una empresa ejemplo de venta de zapatillas deportivas cuyo objetivo es lanzar una nueva línea de zapatillas al mercado, teniendo en cuenta los datos para la estructuración expuestos por el instructor. Al finalizar el ejercicio se socializan los aprendijes y las mejoras del plan de mercadeo realizado por todos mediante mesa redonda.

Actividad de Apropiación No. 4: Estimado aprendiz para finalizar la presente actividad de apropiación de conocimiento lo invito a entra a el siguiente Blog en el enlace: https://blog.luz.vc/es/como-hacer/propuesta-comercial-eficiente/ titulado: "Cómo hacer una propuesta comercial eficiente" del autor Rafael Ávila en que encontrará los pasos para realizar una propuesta comercial.

Lo invito a dejar sus comentarios del aprendizaje al finalizar la lectura del blog, tomarle pantallazo y compartirlo en el Padlet del grupo en el siguiente enlace: https://padlet.com/dashboard

3.4. Actividades de Transferencia

Actividad de Transferencia del Conocimiento No. 1: Estimado aprendiz de acuerdo al trabajo realizado y tomando como referente la empresa que cada unos de ustedes escogió; como idea de negocio o negocio en ejecución, desarrolle una propuesta comercial para sus productos o servicios, según la identificación de las necesidades y la investigación de mercados aprendidas previamente.

Envíe el documento por correo electrónico o whastApp al instructor y expongalo al grupo, grabando un video de 3 minutos y publicándolo en el siguiente Padlet: https://padlet.com/dashboard o exponiendo en la sesión definida para este tema.

Materiales: Hojas de papel, Lapiceros/Lápiz, Marcador borrable, Borrador, Video Beam, Computador Portatil o de Mesa, Tablero Aclírico

Equipos: Video beam, Computadores, Televisor,cable HDMI. Herramientas agricolas (Palas, picas, machetes, palines, barras,azadones, Flexometros o cintas metricas), Calculadora, Equipos bebederos, Equipos Comederos, Equipos de la planta de Concentrados: Mezcladora, Pica pasto, Molino, Pelletizadora.

Ambiente: Aula convencional, dotada de: Fuentes eléctricas, Videobeam, Tablero o Pizarra (interactiva digital), sillas, mesas, papel, marcadores, y dotadas de elementos de seguridad y salud en el trabajo.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO Aplicación de cuestionario sobre Investigación de mercados. PRODUCTO	Caracteriza los clientes con base al diagnóstico de mercado realizado.	**Técnica** Formulación de preguntas. **Instrumento** Cuestionario sobre investigación de mercado.
EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO. Exposición análisis de Investigación de mercados y Propuesta comercial.	Selecciona los segmentos de mercado aplicando los criterios de segmentación y las políticas de la organización.	**Técnica** Exposición **Instrumento** Listas de chequeo desempeño.
EVIDENCIAS DE PRODUCTO **Plan de Mercadeo**	Estructura la oferta comercial teniendo en cuenta el perfil de los clientes y condiciones del mercado	**Técnica** Infografía **Instrumento** Lista de chequeo de Producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Marketing: es el término utilizado para referirse al conjunto de técnicas o estrategias utilizadas para estudiar el comportamiento de los mercados, la gestión comercial de las empresas y de las

necesidades de los consumidores. Dicho término, aunque podemos encontrarlo ya incluido en las últimas ediciones del Diccionario de la lengua española, se nos muestra de forma cursiva al considerarse un anglicismo o término extranjero, cuya traducción o equivalente es la palabra mercadotecnia, aunque también es utilizado de forma frecuente como tal, el término mercadeo.

Propuesta de Valor: Una propuesta de valor es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta.

Investigación de mercados: es la herramienta necesaria para la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información, 1con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la mercadotecnia.

Segmento Objetivo: Como su propio nombre indica, se trata de identificar segmentos de [Mercado (Marketing)(mercado)] o grupos uniformes más pequeños, pues la segmentación de un mercado en muchos mercados se puede asociar, de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

Perfil del Cliente: Un perfil de cliente, o marketing persona en inglés, representa a un segmento de los miembros de la audiencia que tienen comportamientos similares antes de realizar una compra.

Al identificar diferentes preferencias o necesidades, puedes conocer qué es relevante para ellos a nivel personal.

Canales de comunicación : Un canal de comunicación es el medio físico a través del cual se lleva a cabo un acto comunicativo, es decir, que sirve para el intercambio de información entre un emisor y uno o varios receptores.

Estrategia de Ventas: Estrategia de ventas es aquel tipo de estrategia cuyo diseño se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos de ventas.

Plan de mercadeo: es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de mercadotecnia

Propuesta comercial: es un documento muy importante y que puede ser decisivo para que tu prospecto se convierta en un cliente. Una propuesta comercial puede variar mucho de acuerdo con la empresa, pero generalmente contiene información detallada del producto o servicio ofrecido, plazo y formas de pago.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

• Información tomada de:

Gary Armstrong, "Fundamentos de marketing /", -:Pearson Educación, 2013. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215444/), el día 2020-10-30.

Laura Estela Fischer de la Vega, "Introducción a la investigación de mercados /", -:McGraw-Hill Interamericana, 2017. Consultado en línea en la Biblioteca Digital de Bogotá (https://www.bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/2215548/), el día 2020-10-30.

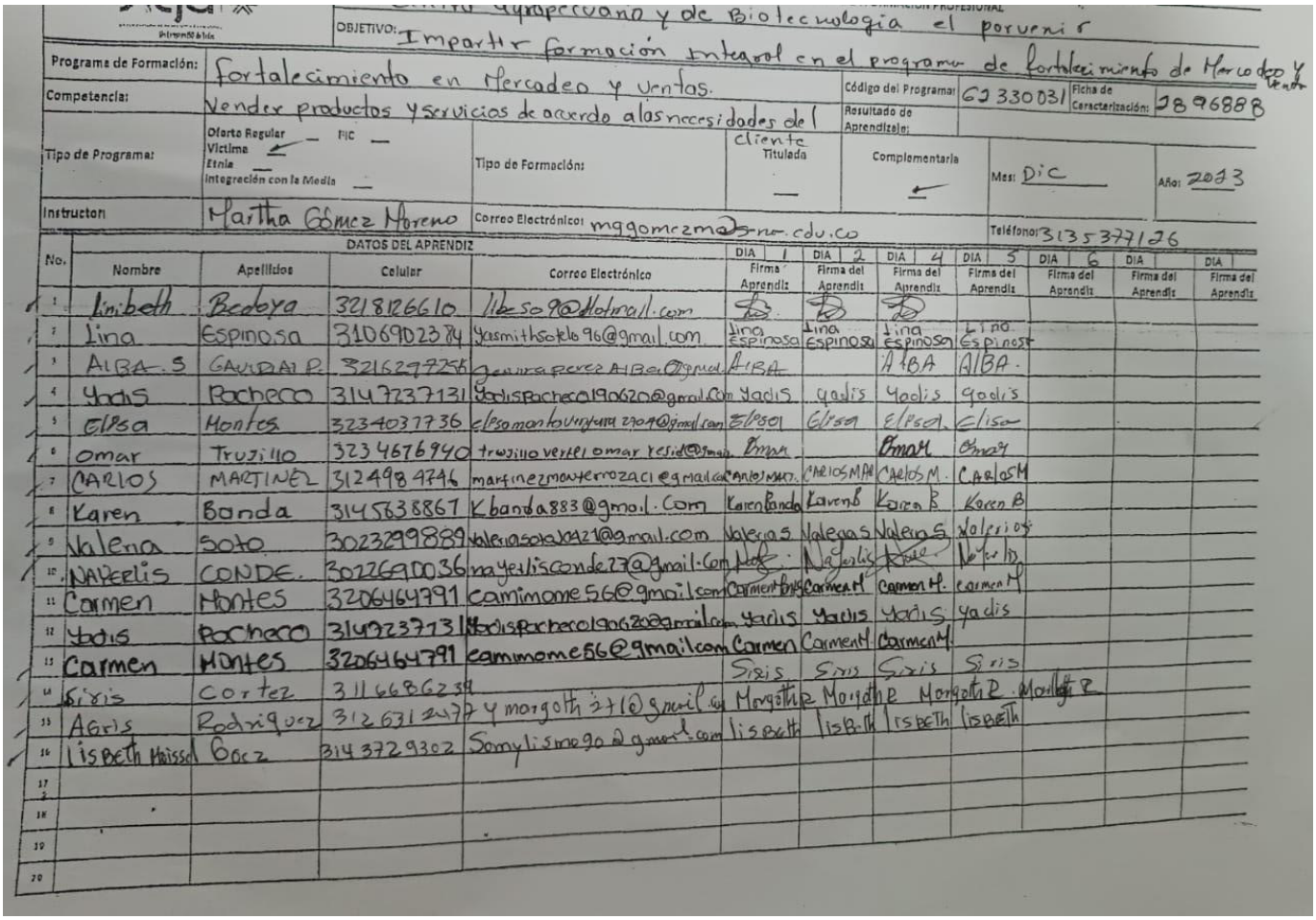
Ana Codeglia, “7 pasos para hacer investigación de mercados” Hotmart, 2020, consulta en línea blog: https://blog.hotmart.com/es/investigacion-de-mercados/

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha		Razón del Cambio
Autor (es)	**MARTHA GOMEZ MORENO**	**INSTRUCTOR**	**VICTIMAS**	**FEBRERO 2023**		

Obligación contractual 1

Anexo 2: Listados de asistencia de la ficha 2896888



OBJETIVO: Impartir formación integral en el programa de fortalecimiento de Mercadeo y Ventas y de Biotecnología el porvenir

Programa de Formación:	Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas.		
Competencia:	Vender productos y servicios de acuerdo a las necesidades del cliente	Código del Programa: 67330031	Ficha de Caracterización: 2896888
Tipo de Programa:	Oferta Regular ← PIC — Victima — Etnia — Integración con la Media —	Tipo de Formación: Titulada —	Complementaria ← Mes: DIC Año: 2023
Instructor:	Martha Gómez Moreno	Correo Electrónico: mggomezm@sena.edu.co	Teléfono: 3135377126

DATOS DEL APRENDIZ

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 1 Firma Aprendiz	DIA 2 Firma del Aprendiz	DIA 4 Firma del Aprendiz	DIA 5 Firma del Aprendiz	DIA 6 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Linibeth	Bedoya	3218126610	libeso90@hotmail.com							
2	Lina	Espinosa	3106902384	Yasmithsofia96@gmail.com	Lina Espinosa	Lina Espinosa	Lina Espinosa	Lina Espinosa			
3	ALBA S	GAVIRIA R	3216297255	[illegible]	ALBA		ALBA	ALBA			
4	Yadis	Pacheco	3147237131	YadisPacheco190620@gmail.com	Yadis	Yadis	Yadis	Yadis			
5	Elisa	Montes	3234037736	elsomontoyaruiz2004@gmail.com	Elisa	Elisa	Elisa	Elisa			
6	Omar	Trujillo	3234676940	trujillovertelomar@gmail.com	Omar		Omar	Omar			
7	CARLOS	MARTINEZ	3124984746	martinezmonterrozaci@gmail.com	CARLOS MAR	CARLOS MAR	CARLOS M	CARLOS M			
8	Karen	Banda	3145638867	Kbanda883@gmail.com	Karen Banda	Karen B	Karen B	Karen B			
9	Valeria	Soto	3023299889	valeriasoto2021@gmail.com	Valeria S	Valeria S	Valeria S	Valeria S			
10	NAYERLIS	CONDE	3022690036	nayerlisconde23@gmail.com	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
11	Carmen	Montes	3206464791	camimome56@gmail.com	Carmen Mont	Carmen M	Carmen M	Carmen M			
12	Yadis	Pacheco	3147237131	YadisPacheco190620@gmail.com	Yadis	Yadis	Yadis	Yadis			
13	Carmen	Montes	3206464791	camimome56@gmail.com	Carmen	Carmen M	Carmen M				
14	Sirís	Cortez	3116686234		Sirís	Sirís	Sirís	Sirís			
15	Agris	Rodriguez	3126312477	Y margoth 2710@gmail.com	Margoth R	Margoth R	Margoth R	Margoth R			
16	Lisbeth Maissel	Gocz	3143729302	Somylismego@gmail.com	Lisbeth	Lisbeth	Lisbeth	Lisbeth			
17											
18											
19											
20											

Obligación Contractual 1
Anexo 3: Guías de Aprendizaje del programa de servicio al cliente ficha 2899195.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE:

- • Denominación del Programa de Formación: **SERVICIO AL CLIENTE**
- • Codigo del programa de formación:13530025
- • Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- • Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- • Actividad de Proyecto(si es formaci3 Titulada)

Competencia**: :** *Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa*

- Resultados de aprendizaje:
- Prestar servicio al cliente teniendo en cuenta politas de la organización.
- Validar satisfaccion del cliente segun protocolos de la organización.

- Duración de la guía: **48 horas.**

2. PRESENTACIÓN

(Máximo 10 renglones)

Con el paso del tiempo los mercados se han tornado muy competitivos, las empresas hoy copian los productos con mayor rapidez y a menor costo, cubriendo los mercados con mayor agilidad y ofertas específicas que se adaptan mejor a cada cliente. Ante este panorama, la mejor forma de lograr una ventaja competitiva es crear relaciones con los clientes a través de una excelente calidad de servicio y/o producto, el cual supere sus expectativas y le genere un estado emocional positivo, que se sientan parte de la marca y se conviertan en nuestro canal de comunicación ante otros clientes. Actualmente, la satisfacción del cliente se ha convertido es uno de los objetivos fundamentales de las organizaciones, logrando integrar todas las áreas funcionales que la componen como una mejor respuesta a las expectativas del cliente.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

• Descripción de la(s) Actividad(es):

Área de Desarrollo Cognitiva:

- Identificar la organización para la cual se va a trabajar
- reconocer los tipos de clientes que hacen parte de una compra
- identificar los productos y servicios que quiere ofrecer la organización teniendo en cuenta su objeto social.

Área de Desarrollo Procedimental

- Conocer muy bien la empresa u organzacion teniendo en cuenta el tipo de empresa.
- Estudiar bien los tipos de clientes con los cuales nos vamos a enfrentar
- Conocer muy bien los productos y características del servicios que se van a ofrecer para brindarle a nuestros clientes una adecuada asesoría.
- Tener en cuenta las dificultades que se nos pueden presentar al momento de realizar la venta de un producto.
- Tener en cuenta el objeto social de la empresa y la normatividad legal vigente al momento de ofrecer productos y servicios.

Área de Desarrollo Valorativa- Actitudinal:



Es la adquisición, la referencia y la lealtad las que garantizan el éxito del negocio, brindar beneficios que aseguren que nos compren una y otra vez, que nos recomienden, influir en ellos para que seamos siempre su primera opción y no se desvíen a la competencia.

• **Ambiente Requerido:**
Aula convencional
Socializacion en clases

• **Materiales**
Marcadores borrables
Borrador para tablero
Esferos

Proceso de Aprendizaje (subactividades):

Descripción de la(s) Actividad(es)

● **SubActividad 1 Competencia: <u>Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.</u>**

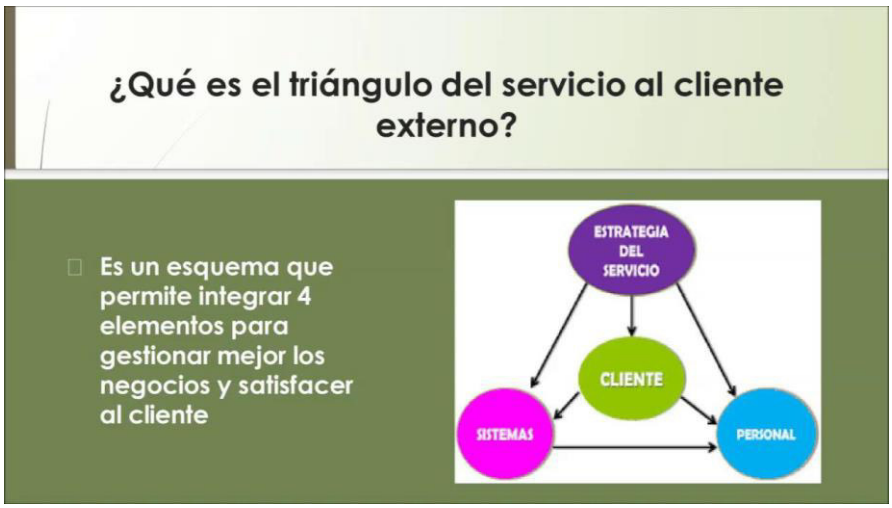
● Actividad 1 Atender Clientes: Evidenciar los aspectos más relevantes de la atención al cliente en las microempresas, teniendo en cuenta los protocolos de atención y la actividad económica.

Descripción de la actividad:
■ Esta actividad se debe realizar de forma individual
■ En hojas reciclables elabore un mapa conceptual donde establezca en qué consiste la atención al cliente.
■ ¿Qué es servicio?
■ Tipos y clasificación de clientes
■ Características del servicio al cliente.
■ Esta evidencia debe ser presentada al instructor(a) para ser evaluada y luego incluirla en el portafolio de evidencias.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación, mesas, sillas, computadores, conexión a internet.
Materiales: Lápices, esferos, colores, marcadores, hojas reciclables, pliegos de papel, entre otros.

● Actividad 2 Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.

Identificar los elementos que integran el triángulo del servicio con base en la estrategia del servicio.



Descripción de la actividad:

■ Conforme equipos de cuatro aprendices.
■ Realice una presentación, utilizando herramientas seleccionas con el instructor donde evidencie, cuales son los elementos que integran el triángulo del servicio al cliente.
■ Caracterice cada uno de lo elementos de forma clara y objetiva, de acuerdo a su importancia.
■ Tenga en cuenta que dichos aspectos van enfocado a los procesos y procedimientos administrativos.
■ Al finalizar la actividad, el material elaborado debe ser socializado con los compañeros y al instructor.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación, mesas, sillas, computadores, conexión a internet.
Materiales: Lápices, esferos, colores, marcadores, hojas de examen, pliegos de papel, entre otros.

Actividad 3 Competencia: ***Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.***

Elaborar un protocolo de servicio al cliente para las organizaciones, teniendo en cuenta la actividad económica, estructura organizacional y tipos de clientes.

Descripción de la actividad:

● La actividad se desarrollará en equipos de 4 aprendices.
● Elabore un guion de atención al cliente en procesador de texto, tanto de forma personalizada como telefónica.
● El guion es un esquema escrito de un discurso, conferencia, tema, etc., que contiene los puntos o cuestiones que se van a tratar
● Realicen un juego de roles en donde se aplique el guion realizado para la aplicación de los protocolos de servicio al cliente. Tenga en cuenta los pasos que se aplican en dicho protocolo como lo son la recepción al cliente, presentación, indagación del servicio que requiere, la comunicación verbal y no verbal, así como los demás aspectos involucrados en este proceso.
● Socialice su actividad en ambiente de aprendizaje a sus compañeros e instructor.

Actividad 4 Competencia: *Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.*

● Determinar los tipos de reuniones organizacionales, en función de la empresa, así como sus características, tipos de reuniones, protocolo y etiqueta en la misma.

● Descripción de la actividad: Organiza en los mismos grupos de trabajo la comercialización de varios productos, donde intervengan tanto vendedores como compradores(clientes) donde puedan identificar las diferentes clases de clientes en tiempo real, deben participar todos los grupos en el mismo escenario, y cada personaje debe identificarse. Una vez terminada la actividad socializar lo que aprendieron de esa actividad.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

(*Tome como referencia las técnicas e instrumentos de evaluación citados en la Guía de Desarrollo Curricular. Los criterios de evaluación se encuentran definidos en el diseño curicular del programa*)

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: - identificar los tipos de clientes. - características del servicio.	reconoce los diferentes tipos de clientes de acuerdo a la política institucional.	Técnica: Preguntas Instrumento: Cuestionario Técnica: Preguntas Instrumento: Cuestionario
Evidencias de Desempeño características del servicio. - tipos de servicio. - tipos de cliente - normas legales para vigentes en atención y servicio	brinda atención personalizada y ajustada, teniendo en cuenta los diferentes perfiles de clientes.	Técnica: Observación Instrumento: Lista de chequeo
Evidencias de Producto: identificar los medios establecidos por los cuales la organización presta atención y servicio al cliente.	direcciona los mensajes a los clientes, teniendo en cuenta el protocolo, las normas, los procesos de comunicación y las políticas de la organización	Técnica: Taller Instrumento: Informe Técnica: Taller Instrumento: Informe

5. GLOSARIO DE TERMINOS

ASERTIVIDAD: es la capacidad de solucionar problemas estratégicos y poder diferenciar la agresividad y pasividad, debemos ser consistentes tener las ideas claras, equilibradas para poder llegar a ser asertivos dando a conocer nuestro punto de vista.

AUDITORIA: es el mecanismo que tiene una compañía para revisar si cumple con el requerimiento legal e interno según su reglamento interno, para brindar un buen servicio.

BUZÓN DE SUGERENCIAS: está diseñado para que los consumidores sin necesidad de escribir su nombre o sepan quién es da la opinión de cómo le para rece el servicio o lo atención prestada en el establecimiento.

CADENA DE SATISFACCIÓN: es utilizada en las empresas como medio de medir las capacidades de sus colaboradores el sentido de pertenencia con la organización para así poder brindarles a los clientes lealtad a la marca.

CICLO DE SERVICIO: Es la cadena que forma todos los momentos de verdad que el cliente ha tenido la oportunidad de vivirlos, esto ayuda también a las personas que prestan un servicio para mejorarlo y conocer las necesidades del cliente.

CLIENTE: es la persona que adquiere nuestros productos o servicios, con la finalidad de suplir una necesidad que para él es básica e impórtate en ese momento. Ellos son los más importantes de nuestra empresa gracias a ellos es la productividad**.**

COMPETITIVIDAD: es la capacidad de un negocio o empresa para crear estrategias que lo ayuden a adquirir una posición vanguardista en el mercado. Se destaca la habilidad, recurso o conocimiento que dispone una empresa de la cual carecen sus competidores**.**

CULTURA ORGANIZACIONAL: es el conjunto de normas que se tengan en una organización en todas sus áreas basadas en respeto, valores, ética, integridad, actitudes, hábitos todo esto genera una persona íntegra y un ambiente laboral bueno.

DISPOSICIÓN: es tener el espacio y tiempo suficiente para realizar una actividad o brindando un servicio al cliente eficiente, solucionando cualquier problema o inquietud que puede tener este sobre nuestro producto o servicio.

EMPODERAMIENTO: el proceso que realiza una persona para ganar poder, autoridad e influencia sobre otros, para esto es necesario tener poder de decisión, acceso a la información, habilidad para ejercer efectivamente.

ESTÁNDARÉS: permiten controlar las operaciones o procesos que se realizan en la organización, teniendo el conocimiento cada una de las personas que trabajan en ella de sus actividades.

ENCUESTA: son un tipo de preguntas verbal o escrita que se relaciona a un grupo de personas determinado para obtener información sobre un tema específico para investigación, cuando es de forma escrita se usa entrevista y de forma escrita se realiza por medio de cuestionario.

ESTRATEGIA: es la técnica que tiene una organización para desarrollar ciertas actividades que mejoren el proceso de servicio con un objetivo fijo la satisfacción del cliente.

ÉTICA: ser correcto y actuar bojo una normas o principios individuales y sociales que cada uno de nosotros vamos creando por que en el ambiente interno y externo de la organización de va creando.

GARANTÍA DE LA CALIDAD: comprende todas aquellas actividades de una empresa u organismo para conseguir y demostrar la calidad en ésta.

GESTIÓN: es la dirección o administración de un negocio, que lo guía hacia un mismo camino lo cual lo puede llevar a la excelencia.

INSATISFACION: Es cuando un cliente no se siente satisfecho con el servicio o producto que le están brindando la empresa, ya sea por su mala atención o el desempeño del producto no alcanza a sus expectativas frente a su necesidad.

MISIÓN: compromiso moral que tiene una organización o persona para poder llevara a cabo la función o deber moral que una persona o colectividad consideran necesario para cumplir con su compromiso con la sociedad.

MOMENTO DE VERDAD: es el contacto físico que tiene el cliente con la organización donde sabemos cómo se prestara el servicio a cada uno de los clientes.

MOMENTO ESTELAR: esto se lleva a cabo cuando el cliente ya tiene lo que estaba buscando, llevándose una buena imagen de la empresa y del servicio que se prestó.

MOMENTO CRÍTICO: se llama así cuando el usuario se lleva una mala imagen de la empresa o negocio al que esta acudiendo llenándolo de insatisfacción y enojo en algunos casos.

ORGANIZACIÓN: es actividad relacionada a cumplir un mismo objeto con una actividad destinad para cada una de las personas que la conforman estableciéndoles tareas, roles o labores definidas para el área asignada.

QUEJAS: es la forma en que tiene el cliente de mostrar su inconformidad con un servicio o producto que este adquiriendo. También lo toman como modo de protesta.

SERVICIO: es la combinación de varias cualidades (intangibles) como desempeño, esfuerzo, atención y otros tangibles como un trato amable, un obsequio, los muebles de la sala de recibo entre otros.

SISTEMA: es la forma de manjar las normas o procedimientos con un orden lógico para la empresa, para ordenar el funcionamiento de una colectividad.

VALOR AGREGADO: son las características que le dan a un producto o servicio que lo hace ser diferente a la competencia, esto hace darle un mayor valor que le brinda a la empresa o negocio diferenciarse en el mercado.

VISIÓN: es donde la empresa se ve a corto, mediano y largo plazo haciendo una proyección de su futuro sin dejar de lado las necesidades, expectativas y cambio de los clientes.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS
(Emplear normas APA vigentes. Promover el uso de la biblioteca virtual)
http://tallerservicioalcliente.blogspot.com/

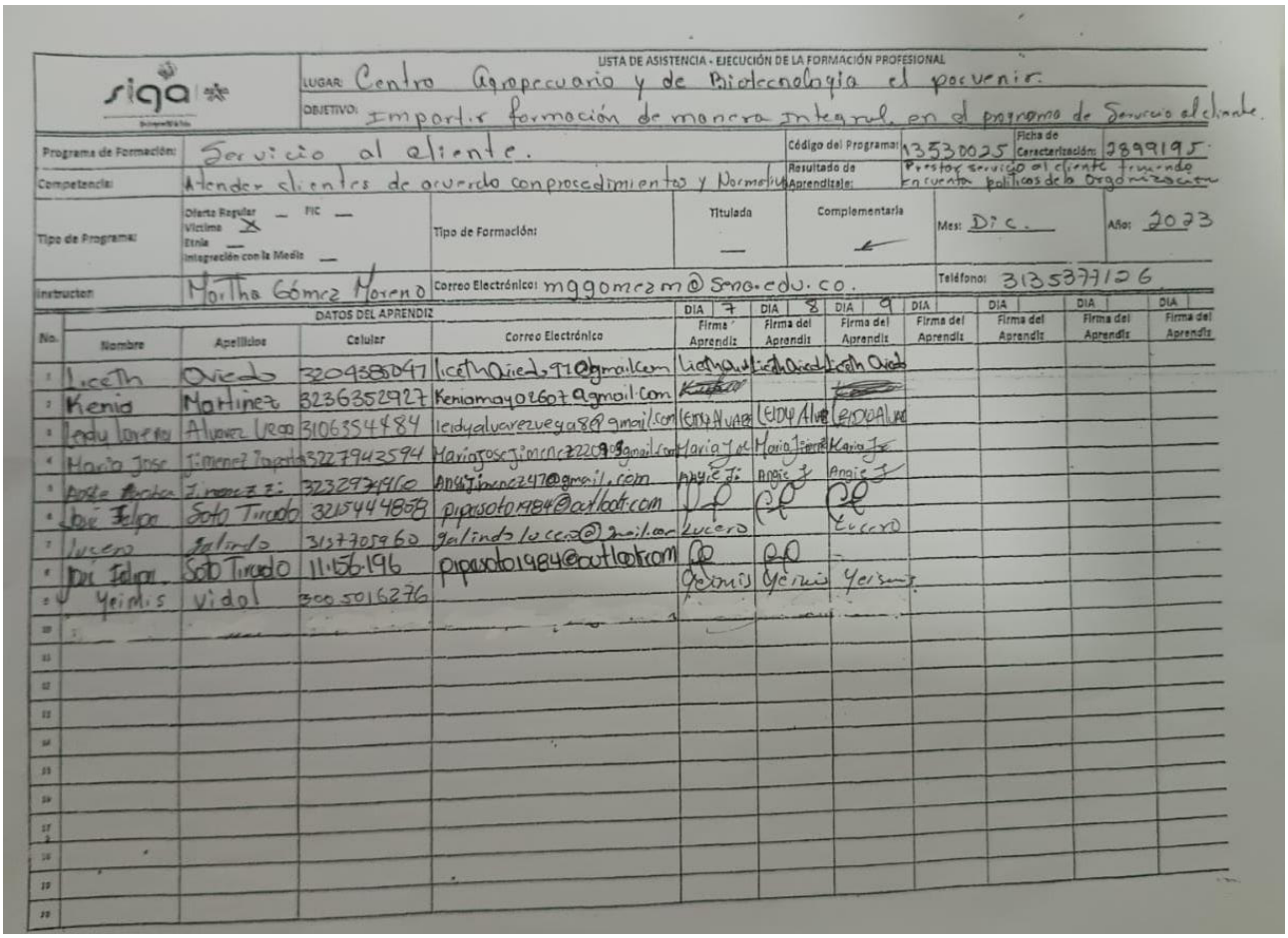
libro el mejor vendedor

7. CONTROL DEL DOCUMENTO Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	***MARTHA GOMEZ MORENO***	**Instructor**	**07-12-2023**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	***MARTHA GOMEZ MORENO***	**Instructor**	**07-12-2023**

Obligación contractual 1

Anexo 4: Listados de asistencia de la ficha 2899195



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir.

OBJETIVO: Impartir formación de manera integral en el programa de Servicio al cliente.

Programa de Formación:	Servicio al cliente.	Código del Programa:	13530025
Competencia:	Atender clientes de acuerdo con procedimientos y Normativ	Resultado de Aprendizaje:	Prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la Organización
Tipo de Programa:	Oferta Regular — PIC — Víctima X Etnia — Integración con la Media —	Tipo de Formación:	Titulada — Complementaria ←
Mes: Dic.	Año: 2023		
Instructor:	Martha Gómez Moreno	Correo Electrónico:	mggomezm@sena.edu.co.
Teléfono:	3135377126		

DATOS DEL APRENDIZ

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 7 Firma Aprendiz	DIA 8 Firma del Aprendiz	DIA 9 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Liceth	Oviedo	3209380947	licethOviedo971@gmail.com							
2	Kenia	Martinez	3236352927	Keniamay0260?@gmail.com							
3	Leidy Lorena	Alvarez Urrea	3106354484	leidyalvarezurrea89@gmail.com							
4	Maria Jose	Jimenez Zapata	3227943594	Mariajosejimenez222@gmail.com							
5	Angie Vanessa	Jimenez	3232774160	Angiejimenez2470@gmail.com							
6	Jose Felipe	Soto Tirado	3215444888	pipesoto1984@outlook.com							
7	Lucero	Galindo	3137059460	galindolucero@mail.com							
8	Jose Felipe	Soto Tirado	1115616196	pipesoto1984@outlook.com							
9	Yeimis	Vidal	3005016276								
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

Obligación 1

Anexo 5. Reporte de horario del instructor

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

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

FECHA FINAL: 15/12/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2896888 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 56,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2899195 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

12/12/23 16:07 Page 1 of 2

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	104,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

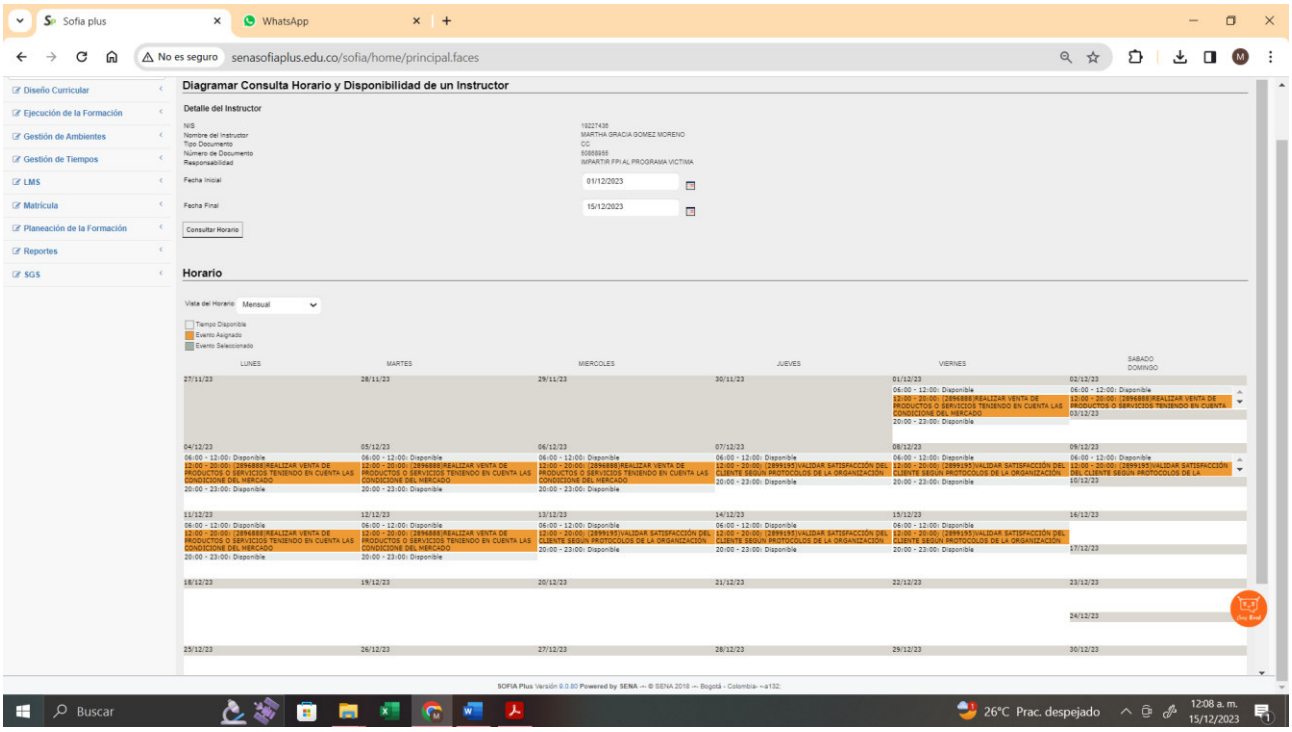
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

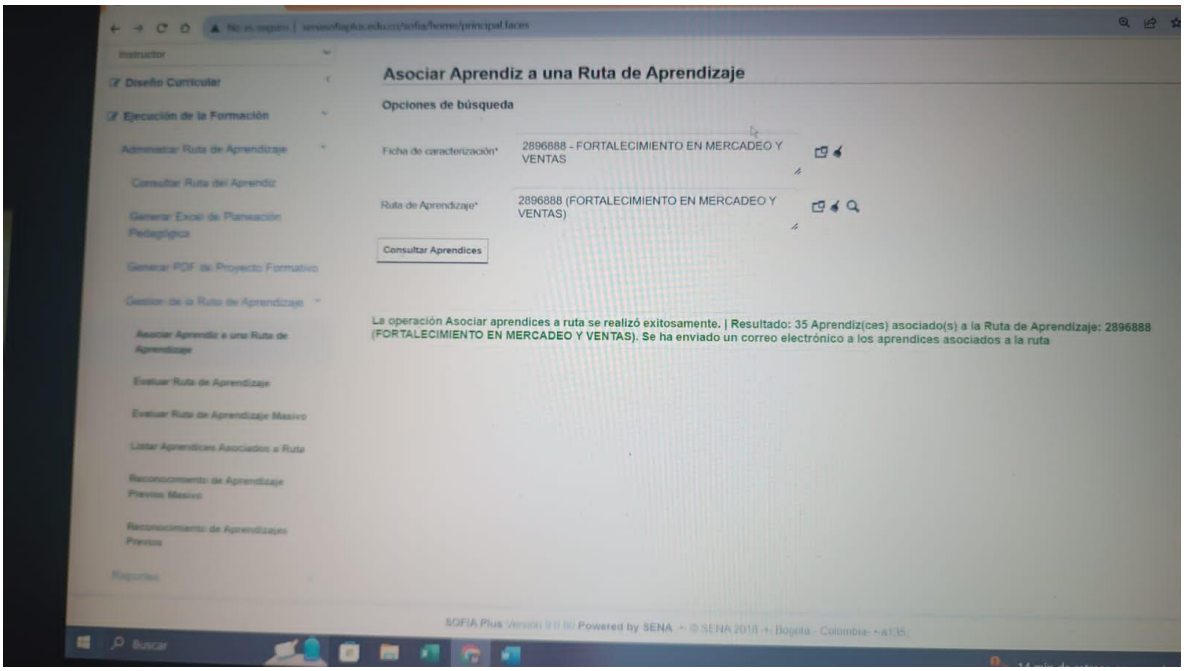
CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

Continuación: del Anexo 5: Reporte de horario del instructor



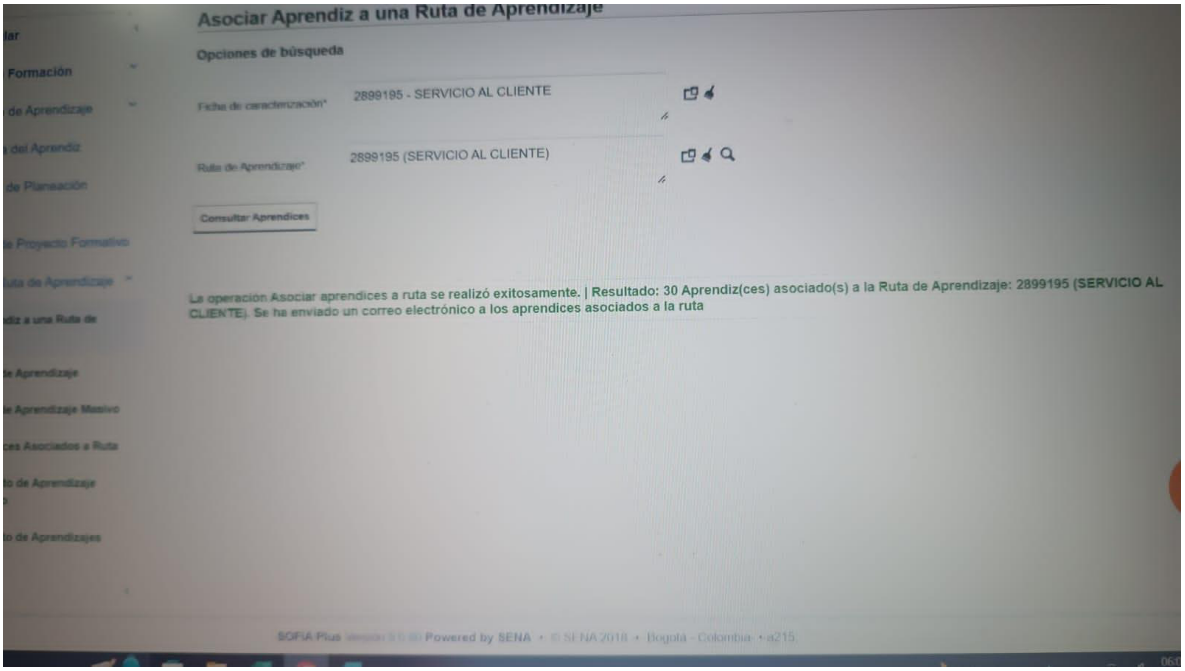
Obligación contractual 2

Anexo 6: Pantallazo de asociación de aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofia plus ficha 2896888



Continuación obligación contractual 2

Anexo 7: Pantallazo de asociación de aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo Sofia plus ficha 2899195



Obligación contractual 3

Anexo 8: Pantallazo de verificación en vivanto de la ficha 2896888

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO								
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR								
PROGRAMA VICTIMAS 2023								
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	MARTHA GOMEZ MORENO							
DOCUMENTO	50868955		CELULAR	3135377126				
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO MERCADEO Y VENTAS				EMAIL	mggomezm@sena.edu.co		
MUNICIPIO	PLANETA RICA		ORREGIMIENTO		VEREDA			

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	NACIMIENTO	LUGAR DE NACIMIENTO	EXPEDICION	EXPEDICION	VIVANTO
1	AGRIS MARGOTH RODRIGUEZ HOY	CC	1.064E+09	3126312477	17/11/1993	PLANETA RICA	08/06/2012	MONTERIA	AFROCOLOMBIANO
2	ALBA SOFIA GAVIRIA PEREZ	CC	1.067E+09	3146844551	15-mar-03	PLANETA RICA	14-abr-21	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
3	ANA MILENA ARRITA MARTINEZ	CC	1.067E+09	3013149910	13/05/1992	PLANETA RICA	18-may-11	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
4	ANDREA CAMILA SOTO JARABA	CC	1.067E+09	3216190199	25/06/1996	PLANETA RICA	22-jul-14	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
5	ANDRES FELIPE JUVINAO CAUSIL	CC	1007849137	3.147E+09	15/01/2000	PLANETA RICA	17/01/2018	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
6	BRAYAN MANUEL HERNANDEZ SA	CC	1003361995	3146487279	07/05/1998	PUEBLO NUEVO	07/06/2016	PUEBLO NUEVO	AFROCOLOMBIANO
7	CARLOS ANDRES BRUN HERNNDEZ	TI	1.064E+09	3232860899	22/06/2005	PLANETA RICA	23-sep-19	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
8	CARLOS FERNEY MARTINEZ MONT	CC	10952167	3124984746	24/03/1983	PLANETA RICA	10/05/2001	PLANETA RICA	ACTOS_TERRORISTA/ATENTADOS/COMBATES/ENFRENTAMIENTOS/HOSTIGAMIENTOS
9	CARMEN MELINA MONTES MENDE	CC	1003306295	3206464791	10/10/1990	PLANETA RICA	06/04/2009	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
10	CELIA ROSA BETIN MERCADO	CC	1066720479	3117840796	29/03/1998	PLANETA RICA	12-jul-16	SINCELEJO	AFROCOLOMBIANO
11	CHAIRA PATERNINA FABRA	CC	1.003E+09	3236652969	08/08/2001	PLANETA RICA	16-ago-19	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
12	DANIEL ANDRES ESCOBAR BEDOY	TI	1.064E+09	3227939521	09/05/2006	PLANETA RICA	18/07/2013	PLANETA RICA	DESAPARICIÓN_FORZADA
13	DANIEL DE JESUS GRANADA QUIRO	TI	1.119E+09	3044208335	08-dic-05	RIOHACHA	22-ene-14	RIOHACHA	DESAPARICIÓN_FORZADA
14	DARLIS ISABEL GUIRALES QUIÑONE	CC	1.067E+09	3113484804	20-feb-96	PLANETA RICA	26-mar-14	PLANETA RICA	DESAPARICIÓN_FORZADA
15	DEYCIS CAROLINA ZABALETA MUS	CC	1067097103	3147876604	11/09/1997	CAUCASIA	15-sep-15	BUENAVISTA	AFROCOLOMBIANO
16	DIANDRA MARCELA BOHORQUEZ GONZ	CC	1.003E+09	3.135E+09	07/09/1999	PLANETA RICA	27/02/2018	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
17	ELISA PATRICIA MONTES VERGARA	CC	1.003E+09	3136185637	06/10/2002	PLANETA RICA	17-nov-20	PLANETA RICA	DESPLAZAMIENTO FORZADO
18	JOSE ANGEL ARRIETA COTERA	TI	1.064E+09	3145813117	30/01/2006	PLANETA RICA	31-oct-17	PLANETA RICA	DISCAPACIDAD_FÍSICA
19	JOSE ANTONIO POLO CHAMORRO	TI	1.064E+09	3207255897	31/01/2008	PLANETA RICA	07-jul-15	DON MATIAS	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
20	JOSE ARMANDO MADRID MUNDO	CC	1044917819	3.145E+09	22/01/1999	ARJONA	03-feb-17	PLANETA RICA	AMENAZA
21	JUAN SEBASTIAN GONZALES MAC	TI	1.067E+09	3136011840	02/09/2005	PLANETA RICA	08-nov-21	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
22	KAREN KATHERINE BANDA GALIND	CC	26036801	3145638861	15/12/1984	PLANETA RICA	23/01/2003	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
23	KATYS MILENA CAUSIL CONDE	CC	1.067E+09	3138831291	18/05/2004	PLANETA RICA	02/07/2022	PLANETA RICA	AMENAZA
24	LINA YASMIHT ESPINOSA SOTELO	CC	1.067E+09	3.107E+09	02/05/1996	PLANETA RICA	12/05/2014	PLANETA RICA	DISCAPACIDAD_FÍSICA
25	LINIBETH ISABEL BEDOYA SOLANO	CC	1.067E+09	3218126610	23-OCT-1990	PLANETA RICA	18-feb-09	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
26	LISBETH MOISSEL GOEZ	CC	26037466	3143729302	11/05/1985	PLANETA RICA	23-jul-03	PLANETA RICA	DISCAPACIDAD_FÍSICA
27	LUZ MARINA AVILA OLANO	CC	50979657	3146786103	26-ene-72	PLANETA RICA	30-jun-94	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
28	MARIA GABRIELA POLO SANTANA	CC	1.064E+09	3114603520	08/04/2005	PLANETA RICA	10-abr-23	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
29	MARIA PAULA MORA GUZMAN	CC	1.067E+10	3.009E+09	06/07/2003	PLANETA RICA	19/07/2021	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
30	MARIANA NAVARRO TOVAR	CC	1.062E+09	3144256923	11/12/2003	MONTERIA	14/12/2021	PLANETA RICA	DISCAPACIDAD_FÍSICA
31	NERALYS PAOLA CONDE MERCAD	CC	1.003E+09	3022690036	27-abr-01	PLANETA RICA	18-jun-19	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
32	NORELVIS MARIA MONTES RAMIRE	CC	1.067E+09	3114245715	24-dic-88	PLANETA RICA	16-ene-07	PLANETA RICA	AFROCOLOMBIANO
33	OMAR YESID TRUJILLO VERTEL	CC	1066724788	3008221000	21/03/2005	PLANETA RICA	30/03/2023	PLANETA RICA	HOMICIDIO_/_MASACRE
34	VALERIA SOTO JARABA	CC	1.067E+09	3022399889	21/11/2004	PLANETA RICA	05-dic-22	PLANETA RICA	ADOLESCENTE_TRABAJADOR
35	YASDI VANESSA PACHECO JARAB	CC	1.004E+09	3.147E+09	19/08/2003	TIERRALTA	10/09/2021	TIERRALTA	HOMICIDIO_/_MASACRE
TOTAL									

Continuación obligación contractual 3

Anexo 9: Pantallazo de verificación en vivanto de la ficha 2899195

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO									
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR									
PROGRAMA VICTIMAS 2023									
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	MARTHA GOMEZ MORENO								
DOCUMENTO	50868955		CELULAR	3135377126					
NOMBRE DEL CURSO	SERVICIO AL CLIENTE				EMAIL	mggomezm@sena.edu.co			
MUNICIPIO	LANETA RICA - MONTELIBA		CASA DE LA MUJER						

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	OCUMENT	CELULAR	FECHA DE NACIMIEN	LUGAR DE NACIMIENTO	FECHA DE EXPEDICI	LUGAR DE	VIVANTO
1	ANDREA CAROLINA DE HOYOS RON	TI	1038113540	3.012E+09	24/02/2009	CAUCASIA	08/04/2016	CAUCASIA	
2	ANGIE PAOLA JIMENEZ ZAPATA	CC	1003306607	3.233E+09	28/05/2000	PLANETA RICA	06-jun-18	LANETA RICA	
3	BIBIANA PAOLA OSPITIA SANCHEZ	CC	1111811700	3.184E+09	25/01/1997	DOLORES	26/02/2015	RA	DESAPARICIÓN_FORZADA
4	DIDIER RIVERO SAEZ	TI	1137975974	3.013E+09	14/03/2006	MONTERIA	01/02/2016	LANETA RICA	
5	FARIDES ISABEL HOYOS PACHECO	CC	50965240	3.214E+09	22/08/1972	MONTELIBANO	14/06/1991	LANETA RICA	
6	JOSE FELIPE SOTO TIRADO	CC	11156196	3.215E+09	19-mar-84	SAN CARLOS	17-mar-03	SAN CARLOS	
7	JOSELIN INES TOVAR SIERRA	CC	1067973774	3.147E+09	02/09/2003	ZULIA	29-oct-21	MEDELLIN	
8	KARINA PAOLA ALVAREZ MIRANDA	CC	1066719089	3.226E+09	04/01/1986	PLANETA RICA	16-feb-04	LANETA RICA	
9	KATERINE LAZA MESTRA	CC	1003304639	3.145E+09	28/08/1999	PLANETA RICA	30-ago-17	LANETA RICA	
10	KEILA MARCELA MELENDREZ OSPIN	TI	1064192700	3.144E+09	05/11/2006	PLANETA RICA	30-ene-14	LANETA RICA	
11	KENIA MARIA MARTINEZ DOMINGUE	TI	1064188077	3.207E+09	26/07/2005	PLANETA RICA	20-feb-20	LANETA RICA	
12	LEIDER ELIAN SUAREZ TOVIO	CC	1192790662	3.208E+09	24-jun-00	PLANETA RICA	05-jul-18	LANETA RICA	
13	LEIDY LORENA ALVAREZ VEGA	CC	1003308996	3.106E+09	08/10/1997	PLANETA RICA	02-nov-16	LANETA RICA	
14	LICETH DEL CARMEN OVIEDO VELAS	CC	1066738066	3.204E+09	14-nov-91	PLANETA RICA	09-dic-09	LANETA RICA	
15	LINA LUZ JARAMILLO TORRES	CC	1007676284	3.204E+09	08/10/2000	CAUCASIA	07/11/2018	CAUCASIA	HOMICIDIO_/_MASACRE
16	LINA MARCELA LOZANO CASTILLO	CC	1073973251	3.114E+09	16/05/1986	TIERRALTA	19/01/2005	TIERRALTA	
17	LISNEY LUCIA DIAZ OLEA	CC	1066732695	3.028E+09	26-feb-87	PLANETA RICA	01-feb-08	LANETA RICA	
18	LIZ ELIANA PALENCIA CHIMA	CC	1066719492	3.114E+09	16/07/2003	PLANETA RICA	24-ago-21	LANETA RICA	
19	LUCERO GALINDO SEVILLANO	CC	1087112217	3.138E+09	09-dic-04	TUMACO	19-dic-22	LANETA RICA	
20	LUCY DEL SOCORRO GONZALEZ LO	CC	39285382	3.109E+09	08/04/1980	MONTERIA	13-feb-01	CAUCASIA	
21	LUISA FERNANDA MEZA HOYOS	TI	1066727648	3.145E+09	07-sep-06	PLANETA RICA	23-oct-13	LANETA RICA	
22	LUZ LEIDY VERGARA RAMOS	CC	1063276917	3.148E+09	22/06/2003	MONTELIBANO	26/08/2021	MONTELIBANO	
23	LUZ MARINA PEÑATE SEÑA	CC	50977878	3.216E+09	03/04/1973	PLANETA RICA	14/10/1992	LANETA RICA	
24	LUZ MARINA POLO GOMEZ	TI	1067853440	3.138E+09	19-may-05	MONTERIA	14-sep-12	LANETA RICA	
25	MARIA JOSE JIMENEZ ZAPATA	CC	1064188059	3.228E+09	22/09/2003	PLANETA RICA	11-nov-21	LANETA RICA	
26	MARINELLA FLOREZ BALMACEDA	CC	1063297004	3.169E+09	03/07/1994	MONTELIBANO	12-jul-12	MONTELIBANO	
27	MARLA TERESA PEREZ GARIZABAL	CC	39059065	3.027E+09	05/03/1978	MAICAO	28-oct-98	CIENAGA	
28	MARLY PAOLA BARROSO ACOSTA	CC	1063278551	3.118E+09	04/12/1984	MONTELIBANO	12/04/2005	MONTELIBANO	
29	YANETH DEL CARMEN SAEZ SUARE	CC	1003076998	3.175E+09	26/05/1999	MONTELIBANO	04-ago-17	CAUCASIA	
30	YANETH PATRICIA LAZA GUEVARA	CC	1063280748	3.126E+09	03/08/1987	MONTELIBANO	23/01/2006	MONTELIBANO	
31	YEIMIS VIDAL DIAZ	TI	1066725421	3.005E+09	15/08/2005	PLANETA RICA	14-nov-19	LANETA RICA	
32	YORNELYS CARDOZO TRONCOSO	TI	1066732469	3.011E+09	03/04/2006	PLANETA RICA	03/07/2014	LANETA RICA	
33	YULISA ALEMAN AVILE	CC	1066728327	3.113E+09	26/11/2000	PLANETA RICA	17-dic-18	LANETA RICA	

Obligación Contractual 5

Anexo 10: Fotografías del acompañamiento a los aprendices de la ficha 2896888







Continuación obligación contractual 5

Anexo 11 Fotografías del acompañamiento a los aprendices de la ficha 2899195







Obligación Contractual 7

Anexo 12: Reporte de novedades sobre el ambiente de formación de la ficha 2899195

PROCESO GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral
Formato Reporte Novedades ambientes de aprendizaje

1. INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACION: Este formato permite la notificación a la Coordinación Académica de las novedades en los ambientes de aprendizaje antes de dar inicio al proceso de formación:

Regional:	CORDOBA	Centro de Formación:	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGICO EL PORVENIR
Programa de Formación:	SERVICIO AL CLIENTE	Código de Programa:	13530025
Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO DE PLANETA RICA	
	Denominación:	CASA DE LA MUJER	
	Tipo de Ambiente	Interno X	Externo

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	CASA DE LA MUJER
Equipos, máquinas y mobiliario:	**CUENTA CON SILLAS PLASTICAS**
Materiales de formación:	**NO**
Biblioteca y bibliografía:	**NO**
DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO X	NO APTO

~~Ciudad y~~ fecha:	07/12/20023	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	MARTHA GOMEZ MORENO CC 50.868.955
~~Ciudad y~~ fecha:	07/12/2023	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	JORGE HERNANDEZ

GFPI-F-021.V2

Obligación Contractual 10

Anexo 13: Juicios evaluativos de la ficha 2896888

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	14/12/2023
Ficha de Caracterización:	2896888
Código:	62330031
Versión:	2
Denominación:	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización:	TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio:	29/11/2023
Fecha Fin:	12/12/2023
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	3115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003125501	CHAIRA	PATERNINA FABRA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125501	CHAIRA	PATERNINA FABRA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125501	CHAIRA	PATERNINA FABRA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125501	CHAIRA	PATERNINA FABRA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125581	DIANDRA MARCELA	BOHORQUEZ GONZALEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125581	DIANDRA MARCELA	BOHORQUEZ GONZALEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125581	DIANDRA MARCELA	BOHORQUEZ GONZALEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003125581	DIANDRA MARCELA	BOHORQUEZ GONZALEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003305054	NAYERLIS PAOLA	CONDE MERCADO	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003305054	NAYERLIS PAOLA	CONDE MERCADO	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003305054	NAYERLIS PAOLA	CONDE MERCADO	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003305054	NAYERLIS PAOLA	CONDE MERCADO	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003306295	CARMEN MILENA	MONTES MENDEZ	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003306295	CARMEN MILENA	MONTES MENDEZ	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003306295	CARMEN MILENA	MONTES MENDEZ	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003306295	CARMEN MILENA	MONTES MENDEZ	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003308377	ELISA PATRICIA	MONTES VERGARA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003308377	ELISA PATRICIA	MONTES VERGARA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003308377	ELISA PATRICIA	MONTES VERGARA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003308377	ELISA PATRICIA	MONTES VERGARA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003361935	BRAYAN MANUEL	HERNANDEZ SALCEDO	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003361935	BRAYAN MANUEL	HERNANDEZ SALCEDO	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003361935	BRAYAN MANUEL	HERNANDEZ SALCEDO	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003361935	BRAYAN MANUEL	HERNANDEZ SALCEDO	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003595026	YADIS VANESSA	PACHECO JARABA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003595026	YADIS VANESSA	PACHECO JARABA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003595026	YADIS VANESSA	PACHECO JARABA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003595026	YADIS VANESSA	PACHECO JARABA	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1007843137	ANDRES FELIPE	JUVINAO CAUSIL	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1007843137	ANDRES FELIPE	JUVINAO CAUSIL	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1007843137	ANDRES FELIPE	JUVINAO CAUSIL	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1007843137	ANDRES FELIPE	JUVINAO CAUSIL	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1044311819	JOSE ARMANDO	MADRID MUNDOY	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1044311819	JOSE ARMANDO	MADRID MUNDOY	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1044311819	JOSE ARMANDO	MADRID MUNDOY	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1044311819	JOSE ARMANDO	MADRID MUNDOY	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1062425637	MARIANA	NAVARRO TOVAR	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1062425637	MARIANA	NAVARRO TOVAR	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1062425637	MARIANA	NAVARRO TOVAR	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1062425637	MARIANA	NAVARRO TOVAR	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187246	AGRIS MARGOTH	RODRIGUEZ HOYOS	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187246	AGRIS MARGOTH	RODRIGUEZ HOYOS	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187246	AGRIS MARGOTH	RODRIGUEZ HOYOS	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187246	AGRIS MARGOTH	RODRIGUEZ HOYOS	POR CERTIFICAR	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187693	MARIA GABRIELA	POLO SANTANA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187693	MARIA GABRIELA	POLO SANTANA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187693	MARIA GABRIELA	POLO SANTANA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064187693	MARIA GABRIELA	POLO SANTANA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188101	CARLOS ANDRES	BRUN HERNANDEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188101	CARLOS ANDRES	BRUN HERNANDEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188101	CARLOS ANDRES	BRUN HERNANDEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188101	CARLOS ANDRES	BRUN HERNANDEZ	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188745	JOSE ANGEL	ARRIETA COTERA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188745	JOSE ANGEL	ARRIETA COTERA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620701 - 260101104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188745	JOSE ANGEL	ARRIETA COTERA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620702 - 260101104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188745	JOSE ANGEL	ARRIETA COTERA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620703 - 260101104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188967	DANIEL ANDRES	ESCOBAR PEROVA	EN FORMACION	33693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales	620700 - 260101104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

Continuación obligación Contractual 10

Anexo 14: Juicios evaluativos de la ficha 2899195

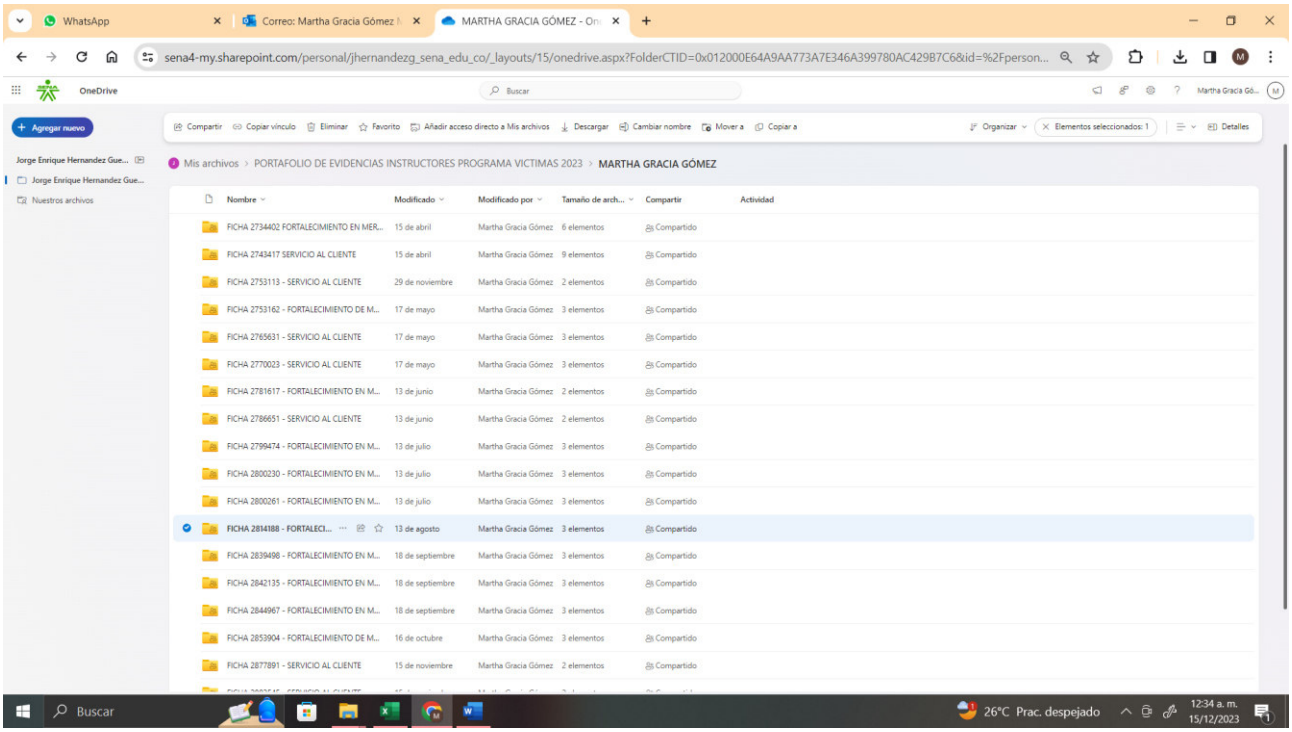
Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte:	14/12/2023
Ficha de Caracterización:	2899195
Código:	13530025
Versión:	2
Denominación:	SERVICIO AL CLIENTE
Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	07/12/2023
Fecha Fin:	15/12/2023
Modalidad de Formación:	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación:	3115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1002138257	VIVIANA	MONROY HOYOS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1002138257	VIVIANA	MONROY HOYOS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003304633	KATERINE	LAZA MESTRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003304633	KATERINE	LAZA MESTRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003306607	ANGIE PAOLA	JIMENEZ ZAPATA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003306607	ANGIE PAOLA	JIMENEZ ZAPATA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003308396	LEIDY LORENA	ALVAREZ VEGA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1003308396	LEIDY LORENA	ALVAREZ VEGA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1036113540	ANDREA CAROLINA	DE HOYOS ROMERO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1036113540	ANDREA CAROLINA	DE HOYOS ROMERO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1045141274	ANA ISABEL	RAMOS BRAVO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1045141274	ANA ISABEL	RAMOS BRAVO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1063280748	YANETH PATRICIA	LAZA GUEVARA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1063280748	YANETH PATRICIA	LAZA GUEVARA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1063283356	VANESA ANDREA	MERCADO ZABALETA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1063283356	VANESA ANDREA	MERCADO ZABALETA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1063295543	ELENA PATRICIA	HERNANDEZ SALCEDO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1063295543	ELENA PATRICIA	HERNANDEZ SALCEDO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064188059	MARÍA JOSÉ	JIMENEZ ZAPATA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064188059	MARÍA JOSÉ	JIMENEZ ZAPATA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188077	KENIA MARIA	MARTINEZ DOMINGUEZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188077	KENIA MARIA	MARTINEZ DOMINGUEZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064192700	KEILA	MELENDREZ OSPINO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064192700	KEILA	MELENDREZ OSPINO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066603161	VALENTINA	PASTRANA SALAS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066603161	VALENTINA	PASTRANA SALAS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066604248	DINARIA	PACHECO FABRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066604248	DINARIA	PACHECO FABRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064188059	MARÍA JOSÉ	JIMENEZ ZAPATA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1064188059	MARÍA JOSÉ	JIMENEZ ZAPATA	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188077	KENIA MARIA	MARTINEZ DOMINGUEZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064188077	KENIA MARIA	MARTINEZ DOMINGUEZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064192700	KEILA	MELENDREZ OSPINO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1064192700	KEILA	MELENDREZ OSPINO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066603161	VALENTINA	PASTRANA SALAS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066603161	VALENTINA	PASTRANA SALAS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066604248	DINARIA	PACHECO FABRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066604248	DINARIA	PACHECO FABRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066719089	KARINA PAOLA	ALVAREZ MIRANDA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066719089	KARINA PAOLA	ALVAREZ MIRANDA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066719432	LIZ ELIANA	PALENCIA CHIMA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066719432	LIZ ELIANA	PALENCIA CHIMA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066725421	YEIMIS	VIDAL DIAZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066725421	YEIMIS	VIDAL DIAZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066727648	LUISA FERNANDA	MEZA HOYOS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1066727648	LUISA FERNANDA	MEZA HOYOS	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066732635	LISNEY LUCIA	DIAZ OLEA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066732635	LISNEY LUCIA	DIAZ OLEA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066738066	LICETH DEL CARMEN	OVIEDO VELASQUEZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1066738066	LICETH DEL CARMEN	OVIEDO VELASQUEZ	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1067853440	LUZ MARINA	POLO GOMEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1067853440	LUZ MARINA	POLO GOMEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1067973774	JOSELIN	TOVAR SIERRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1067973774	JOSELIN	TOVAR SIERRA	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1087112217	LUCERO	GALINDO SEVILLANO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1087112217	LUCERO	GALINDO SEVILLANO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	11156196	JOSE FELIPE	SOTO TIRADO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	11156196	JOSE FELIPE	SOTO TIRADO	POR CERTIFICAR	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1133783621	TATIANA SOFIA	JARAMILLO GARCES	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1133783621	TATIANA SOFIA	JARAMILLO GARCES	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1137975974	DIDIER	RIVERO SAEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
TI	1137975974	DIDIER	RIVERO SAEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1192730662	LEIDER ELIAN	SUAREZ TOVIO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	1192730662	LEIDER ELIAN	SUAREZ TOVIO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	33217359	SADIS MARIA	LAMBERTINEZ SANCHEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	33217359	SADIS MARIA	LAMBERTINEZ SANCHEZ	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	50965240	FARIDES ISABEL	HOYOS PACHECO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN.15H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO
CC	50965240	FARIDES ISABEL	HOYOS PACHECO	EN FORMACION	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.32H	NO APROBADO	CC 50868955 - MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

Obligación Contractual 11

Anexo 15: Pantallazo del portafolio del instructor.



Obligación Contractual 12
Anexo 16: Certificado de la capacitación de protocolos de bioseguridad

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Hace constar:

Que el Sr(a) MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO Identificado(a) con cédula de ciudadanía 50868955 realizó el día 14/06/2023 la Capacitación de protocolos de bioseguridad.

De acuerdo a lo establecido en la Resolución 666 de 2020 del ministerio de salud y protección y social, la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del SENA, mediante la cual se establece el protocolo de medidas generales y de bioseguridad para prevenir y mitigar la propagación del COVID-19, Circular 01-03-2020-000156 del 02 de septiembre del 2020 del Sena, mediante el cual se establece el alcance a la circular 01-03-2020-000098 del 29 de mayo de 2020 del

Dependencia de Seguridad y Salud en el Trabajo – Secretaría General -

Diseñado por: Grupo Gestión de los Sistemas de Información - Oficina de Sistemas

Activar Windows

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4638008 de 20 de febrero de 2023

NOMBRE DEL CONTRATISTA: MARTHA GRACIA GOMEZ MORENO

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C: 50.868.955 de Planeta Rica

OBJETO DEL CONTRATO CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE INSTRUCTORES DE DIFERENTES AREAS DEL CONOCIMIENTO PARA IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL EN EL PROGRAMA DE ATENCION DE LA POBLACION VICTIMA DE LA VIOLENCIA EN EL ÁREA DE COMERCIO Y VENTAS - GESTIÓN DE MERCADOS

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Planear e Impartir 160 horas mensuales de formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.
2. Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello
3. Apoyar y participar activamente en la gestión del programa de formación para el cumplimiento de metas y posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.
4. Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la Coordinación Académica cualquier novedad presentada con los aprendices.
5. Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.
6. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.
7. Informar oportunamente sobre las novedades de ambientes de aprendizajes y materiales de formación.

8. Prestar los servicios profesionales con seriedad, responsabilidad, respeto, eficiencia, oportunidad y diligencia los servicios contratados.
9. Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.
10. Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sofiaplus dentro de los 5 días hábiles siguientes a la finalización de cada resultado de aprendizaje impartido, dando a conocer los resultados de los mismos a los aprendices.
11. Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación requerida en el proceso de formación según la guía para desarrollar los procesos formativos.
12. El contratista debe cumplir con las normas del Sistema General de Riesgos Laborales, en especial, las siguientes: 1. Procurar el cuidado integral de su salud. 2. Contar con los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo. 3. Informar a los contratantes la ocurrencia de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales. 4. Participar en las actividades de Prevención y Promoción organizadas por los contratantes, los Comités Paritarios de Seguridad y Salud en el Trabajo o Vigías Ocupacionales o la Administradora de Riesgos Laborales. 5. Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. 6. Informar oportunamente a los contratantes toda novedad derivada del contrato.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

PLAZO DE EJECUCIÓN: 9 meses y 25 días

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 20 DE FEBRERO DE 2023

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 15 DE DICIEMBRE DE 2023

VIGENCIA DEL CONTRATO: DEL 20 DE FEBRERO DE 2023 HASTA EL 15 DE DICIEMBRE DE 2023

VALOR DEL CONTRATO: TREINTA Y SIETE MILLONES DOSCIENTO SESENTA Y CUATRO MIL QUINIENTOS PESOS ($37.264.500)

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SUPERVISOR: JORGE ENRIQUE HERNANDEZ GUERRA

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: C.C: 78.713.475

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO__X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$*37.264.500*
Valor Ejecutado	$37.264.500
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.)*

Se impartió formación integral presencial a los aprendices en el área asignada dentro del programa de atención población víctimas del desplazamiento por la violencia en las siguiente fichas: 2743417, 2753113, 2765631, 2770023, 2786651, 2877891, 2883545, 2899195 en servicio al cliente. Fichas: 2734402, 2753162, 2781617, 2799474, 2800230, 2800261, 2814188, 2839498, 2842135, 2844967, 2853904, 2896888, en fortalecimiento en mercadeo y ventas.
Se asociaron aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello en las siguientes fichas: 2743417, 2753113, 2765631, 2770023, 2786651, 2877891, 2883545, 2899195 en servicio al cliente.

PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Fichas:2734402,2753162,2781617,2799474,2800230,2800261,2814188,2839498,2842135,2844967,2853904, 2896888, en fortalecimiento en mercadeo y ventas.
Se emitieron los juicios evaluativos de la fichas: 2743417, 2753113, 2765631, 2770023, 2786651, 2877891, 2883545, 2899195 en servicio al cliente. Fichas: 2734402, 2753162, 2781617, 2799474, 2800230, 2800261, 2814188, 2839498, 2842135, 2844967, 2853904, 2896888, en fortalecimiento en mercadeo y ventas.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)*

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,



JORGE ENRIQUE HERNÁNDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 4638008
COORDINADOR ACADÉMICO