**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Montería, 19 de diciembre de 2023

Señor (a)
**VIVIANA BENAVIDES MESIAS**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.4886396**
Cargo del supervisor: Coordinador Académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Km 47 Via Tierralta Corregimiento Santa Isabel

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

**Referencia:** No **CO1.SLCNTR.10523806** del año (2023)
HANSY FABIAN MARTINEZ BALLESTEROS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 78.757.056 de Lorica, en mi calidad de Contratista del SENA, en 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**: El valor total del presente contrato es máximo de VEINTI SIETE MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL CIENTO OCHENTA PESOS MCTE **($ 27.669.180**). Esta suma será pagada por el SENA al contratista según el plan de pago establecido.

Dichos honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa Y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No. **408484681** de **BANCO BOGOTA,** cuyo titular es el (la) Contratista; el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor de contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

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

| **OBJETO:** |
| --- |
| PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES PARA IMPARTIR FORMACION INTEGRAL PRESENCIAL EN EL PROGRAMA OFERTA REGULAR DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR DE CÓRDOBA, EN EL AREA DE COMERCIO Y VENTA – GESTIÓN DE MERCADOS |

**Obligaciones Especificas:**

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Impartir 160 horas mensuales de formación profesional integral en programas titulados y/o complementarios del área asignada dentro del programa oferta regular, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de lostiempos que para cada acción se determine por el Centro de formación | se imparte formación presencial en los programas de formación<br><br>Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br><br>Competencia: Interactuar con clientes de acuerdo con políticas y estrategias de servicio de la compañía.<br><br>Resultado de Aprendizaje:<br>• Resolver situaciones, inquietudes y solicitudes de servicio, con base en las necesidades de los clientes de acuerdo con los procesos y procedimientos establecidos por la organización.<br>• Suministrar información a los clientes sobre la organización, productos y servicios de acuerdo con los manuales, lineamientos y los estándares de servicio establecidos por la organización. | ANEXO 1<br>*Registros de asistencias<br>*Fotos en formación<br>*Registro tiempo de actividades horas Sofia Plus. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería<br><br>Competencia: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado<br><br>Resultado de Aprendizaje:<br>• Proponer acciones de seguimiento y control de las acciones de mercadeo según objetivos de la empresa. | |
| 2 | Autogestionar la matrícula de formación titulada técnica de acuerdo con su área de desempeño, presentando la documentación requerida para ello y realizar el proceso requerido para tal fin. | No aplico para este mes. | ANEXO 2<br>No aplico para este mes. |
| 3 | Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato**.** | No se cuenta con rol para establecer rutas de aprendizaje. | ANEXO 3<br>No Aplica |
| 4 | Asociar los aprendices a la ruta deaprendizaje de las fichas a cargo dentro de los términos estipulados. | Se realizó el asocio a la ruta de aprendizaje en las fichas: | ANEXO 4<br>Pantallazo asocio a la ruta de aprendizaje |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5 | Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje. | Se elaboró la guía de aprendizaje de cada programa de formación según competencia y resultados de aprendizaje,<br>Fichas:<br>• Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br>• Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería | ANEXO 5<br>Guías de aprendizaje para cada programa de formación,<br>Fichas:<br>• Técnico en comercializa ción de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br>• Tecnólogo Gestión Agroempres arial, ficha 2500217, Montería |
| 6 | Realizar Eventos de DivulgaciónTecnológica cuando el supervisor de contrato lo solicite. | No aplica para este mes | ANEXO 6<br>No Aplica |
| 7 | Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación**.** | Se realiza sesiones presenciales y se desarrolló la guía de aprendizaje para las fichas:<br>Fichas:<br>• Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br>• Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería | ANEXO 7<br>*Fotos de las secciones presenciales con aprendices<br><br>Guía de aprendizaje |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| 8 | Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato**.** | No aplica para este mes | ANEXO 8<br>No aplica |
| 9 | Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación y de la regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato. | Se apoyo en la divulgación en los programas de formación. Se impartió formación en las fichas:<br>• Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br>• Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería | ANEXO 9<br>*Registros de asistencias<br>*Fotos<br>*Registro horas Sofia Plus<br>Se puede evidenciar en el anexo 1 |
| 10 | 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. | No aplica para este mes | ANEXO 10<br>No aplica |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 11 | 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 seencuentre el curso (planear, ejecutary evaluar) durante el desarrollo delproceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos | Se presentó oportunamente informe mensual de ejecución contractual según requerimiento del supervisor. | **ANEXO 11**<br>Reporte cuenta de cobro. |
| 12 | Gestionar y propiciar recursos en lascomunidades objeto de la formación. | No aplica para este mes | ANEXO 12<br>No aplica |
| 13 | Realizar seguimiento de formación en etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, diligenciando para ello los formatos establecidos en la plataforma compromiso, verificando la totalidad de la documentación del aprendiz hasta el proceso de certificación**.** | Seguimiento a la formaciónen etapa productiva a los aprendices. No se desarrolló en el mes objeto cuenta de cobro. No aplica este mes | ANEXO 13<br>No aplica este mes. |
| 14 | Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato. | No aplica | ANEXO 14<br>No aplica |
| 15 | Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación delprograma. | Se desarrolló las horas de formación para las fichas:<br>• Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br>• Tecnólogo Gestión Agroempresarial, | ANEXO 15<br>Registro horas Sofia Plus |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | ficha 2500217, Montería | |
| 16 | Prestar con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligenciaestos servicios. | Se prestó con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios. | ANEXO 16<br>Guías de aprendizaje<br>Evidencias fotográficas |
| 17 | Atender según los requerimientos dela Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisiónde contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias quesu formación académica le permitan desarrollar | No aplica para este mes. | ANEXO 17<br>No aplica este mes. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 18 | Sentar las evaluaciones de cada resultado de aprendizaje y dar a conocer los resultados de las mismas, registrando los respectivos juicios evaluativos en el aplicativo SOFIA Plus dentro de los términos establecidos | Se realizará las respectivas evaluaciones en Sofia plus de los resultados de aprendizaje a la Ficha: | ANEXO 18<br>No Aplica para este mes |
| 19 | Mantener en tiempo real el portafolio del instructor con la documentación soporte inherente a la formación: programa de formación, listado de aprendices, horario del instructor, planeación pedagógica, guías de aprendizaje, plan concertado, Planeación, seguimiento y evaluación etapa productiva: Lista de aprendices con la alternativa seleccionada para el desarrollo de la Etapa Productiva, Ente Conformador e Instructor Asignado. (Aplica a los instructores que realicen apoyo en el seguimiento de etapa, Plan de Mejoramiento, registro de inasistencias en sofiaplus, reporte de horas académicas, formato de apoyo de lista de asistencia a la formación, | Se actualizó en tiempo real el portafolio del instructor con toda la información. Fichas:<br>• Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.<br>• Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería | ANEXO 19<br>portafolio del instructor. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | etc. | | |
| 20 | Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo, en las fechas solicitadas por parte del supervisor del contrato. | Se presentó oportunamente los reportes mensuales | ANEXO 20<br>Reporte cuenta de cobro. |
| 21 | Apoyar los procesos de las otras actividades inherentes a la formación | No se realizó Actividades | ANEXO 21<br>No aplica este mes |
| 22 | 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, 17 GTH-F-075 V.06 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 alos contratantes toda novedad derivada del contrato. | No aplica para este mes | ANEXO 22<br>No aplica |
| 23 | Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro deformación. Debe presentar documentos señalados en la circular 3-2017-000208. | No aplica este mes. | ANEXO 23<br>No aplica para este mes |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 24 | Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente | No aplica este mes por inicios de la formación | ANEXO 24<br>No aplica |
| 25 | Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje, realizando los trámites pertinentes acordes al Reglamento del Aprendiz:<br>a) Planes de mejoramiento<br>b) Emisión de juicios evaluativos una vez finalizado cada resultado de aprendizaje.<br>c) Registro de inasistencias en Sofia plus.<br>d) Reporte de deserciones de aprendices por equipo ejecutor de la ficha. | Se realizó seguimiento a los aprendices de la siguiente forma:<br><br>a) Elaborados planes de mejoramientos en las fichas. No aplica para este mes<br><br>b) Juicios emitidos<br><br>c) Registro de inasistencias<br><br>e) Reporte de deserciones en las fichas. No aplica para este mes. | ANEXO 25<br><br>Planes de mejoramientos, No aplica este mes.<br><br>reporte juicios evaluativos. No aplica para este mes<br><br>Registro inasistencias<br><br>Acta deserción ficha, No aplica para este mes |
| 26 | Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación. | Se realizaron actividades motivacionales que permitan la permanencia de los aprendices en la formación. | ANEXO 26<br><br>Trabajos grupales, videos motivadores |

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9459528143 de la planilla, SOI del mes de noviembre . (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto *Ley*

Evidencias en (42) folios

Cordialmente,

**HANSY FABIAN MARTINEZ BALLESTERO**
**Contratista**
**C.C. No. 78.757.056**

Recibí a satisfacción:

**VIVIANA BENAVIDES MESIAS**
**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.4886396 2023**
**Cargo: Coordinador Académico**

**ANEXOS –**
**E VIDENCIAS**

# FICHA :2500217 GESTION AGROEMPRESARIAL MONTERIA - CORDOBA












SALDARRIAGA

**FICHA: 2822854 COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS**
**PLANETA RICA - CORDOBA**













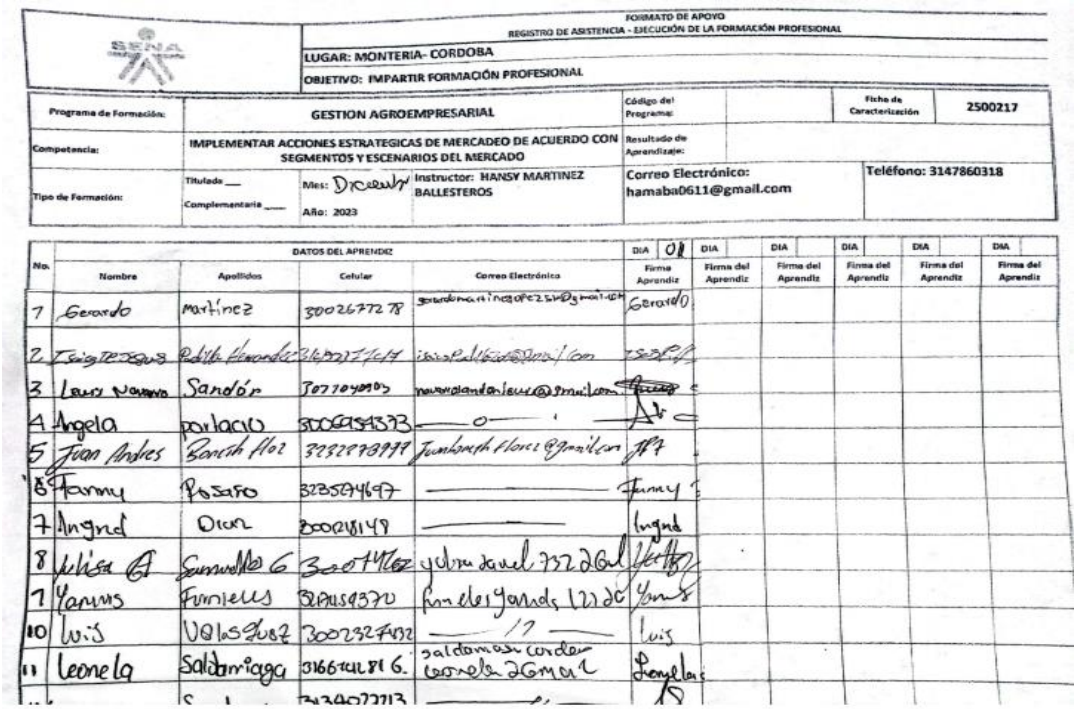




Anexo 1: Registro de Asistencia

FICHA:

2500217



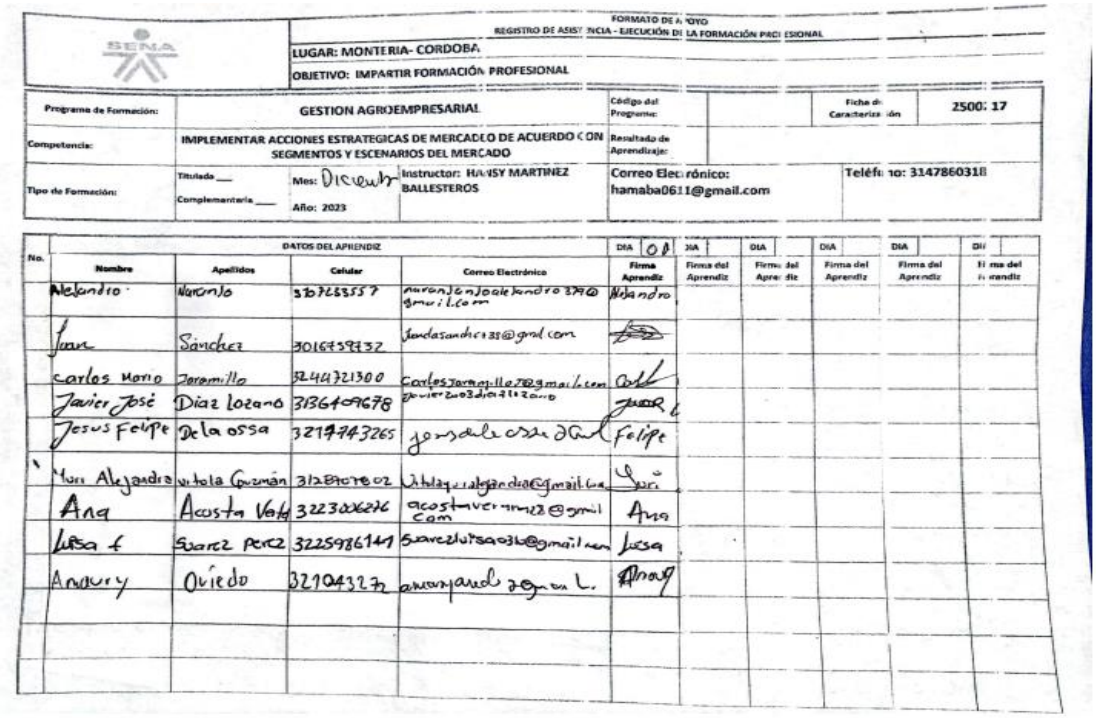
FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: MONTERIA- CORDOBA

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| | | | |
|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | GESTION AGROEMPRESARIAL | Código del Programa: | Ficha de Caracterización: 2500217 |
| Competencia: | IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO | Resultado de Aprendizaje: | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ Mes: Diciembre Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com / Teléfono: 3147860318 |

| No. | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | DIA 01 Firma Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Gerardo | Martínez | 3002677278 | | Gerardo | | | | | |
| 2 | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | | | | |
| 3 | Laura Valeria | Sandón | 3077049005 | | | | | | | |
| 4 | Angela | Portacio | 3006194373 | — | | | | | | |
| 5 | Juan Andres | Baroth Flor | 3232978999 | | | | | | | |
| 6 | Yanny | Pasaro | 3235794697 | — | | | | | | |
| 7 | Ingrid | Diaz | 3002181148 | — | Ingrid | | | | | |
| 8 | Yulisa | Samudio | 3004 | | | | | | | |
| 9 | Yanuis | Fuentes | 3241594370 | | | | | | | |
| 10 | Luis | Vallos | 3002327432 | — | Luis | | | | | |
| 11 | Leonela | Saldamiaga | 3166 | | | | | | | |



FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: MONTERIA- CORDOBA

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| | | | |
|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | GESTION AGROEMPRESARIAL | Código del Programa: | Ficha de Caracterización: 2500217 |
| Competencia: | IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO | Resultado de Aprendizaje: | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ Mes: Diciembre Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com / Teléfono: 3147860318 |

| No. | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | DIA 01 Firma Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz | DIA Firma del Aprendiz |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Alejandro | Naranjo | 3017683557 | naranjoalejandro3790@gmail.com | Alejandro | | | | | |
| | Juan | Sánchez | 3016739832 | | | | | | | |
| | Carlos Mario | Jaramillo | 3244721300 | | | | | | | |
| | Javier José | Díaz Lozano | 3136409678 | | | | | | | |
| | Jesus Felipe | De la ossa | 3219743265 | | Felipe | | | | | |
| | Yuri Alejandra | Tejeda Guzmán | 3128907802 | | | | | | | |
| | Ana | Acosta Vega | 3223006276 | | Ana | | | | | |
| | Luisa F | Suarez Perez | 3225986141 | | Luisa | | | | | |
| | Anaury | Oviedo | 3219432?? | | | | | | | |

Powered by CamS

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: MONTERIA- CORDOBA

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| Programa de Formación: | GESTION AGROEMPRESARIAL | | | Código del Programa: | | Ficha de Caracterización | 2500217 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Competencia: | IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO | | | Resultado de Aprendizaje: | | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: NOVIEMBRE Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com | | Teléfono: 3147860318 | |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA 10 | DIA 16 | DIA 17 | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| 1 | Gerardo | Martínez | 3002677278 | gerardomartinezperez24@gmail.com | Gerardo | Gerardo | | | | |
| 2 | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | | |
| 3 | Lauri Navarro | Sandón | 3077049905 | navarrosandonlauri@gmail.com | | | | | | |
| 4 | Angela | parlacio | 3006954373 | — | | | | | | |
| 5 | Juan Andres | Baroth Flor | 3232978999 | Juanbarth Flores@gmail.com | | | | | | |
| 6 | Fanny | Rosaro | 3235274697 | — | Fanny | Fanny | Fanny | | | |
| 7 | Angrid | Diaz | 3002181148 | — | Ingrid | Ingrid | Ingrid | | | |
| 8 | Luisa F | Suarez Pe | 3225986141 | | | | | | | |
| 9 | Yanuis | Fuentes | 3215549370 | | Yanuis | Yanuis | Yanuis | | | |
| 10 | Luis | Vallos | 3002327432 | — 17 — | Luis | Luis | Luis | | | |
| 11 | Leonela | Saldarriaga | 3166742816 | | Leonela | Leonela | Leonela | | | |
| 12 | [illegible] | Sandoval | 3134027213 | — | 18 | 18 | 18 | | | |

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: MONTERIA- CORDOBA

OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

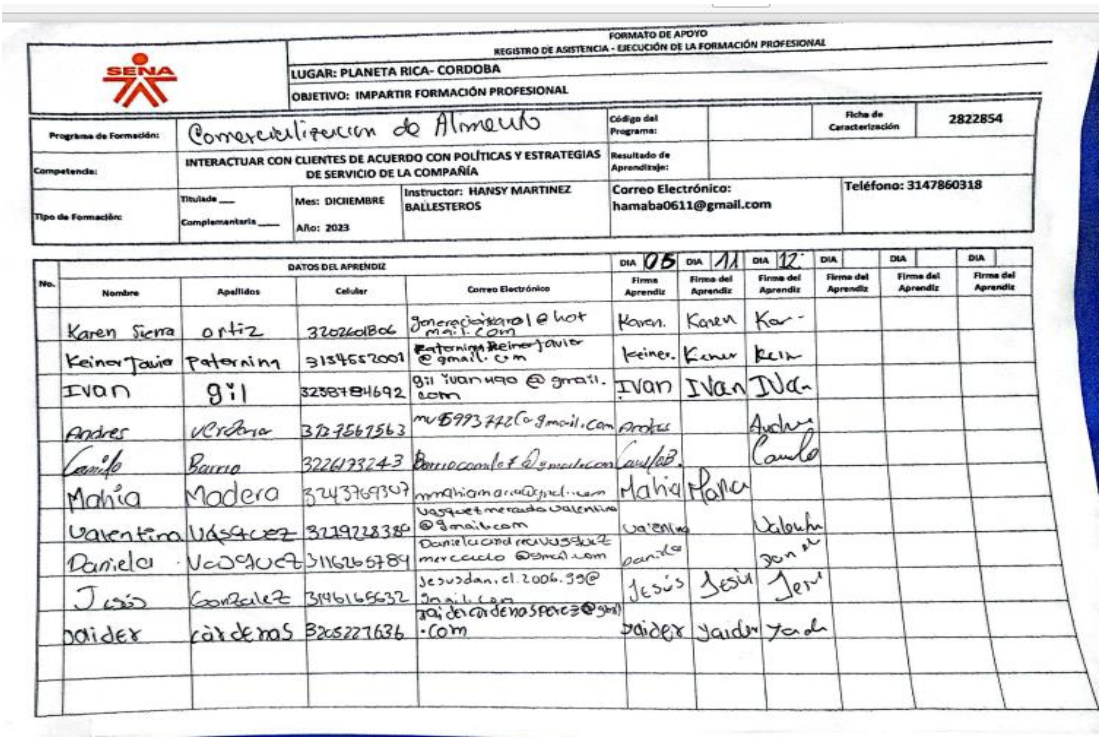
| Programa de Formación: | GESTION AGROEMPRESARIAL | | | Código del Programa: | | Ficha de Caracterización | 2500217 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Competencia: | IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO | | | Resultado de Aprendizaje: | | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: NOVIEMBRE Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com | | Teléfono: 3147860318 | |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA 10 | DIA 16 | DIA 17 | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| | Alejandro | Naranjo | 3207633557 | naranjonjoalejandro3790gmail.com | Alejandro | Alejandro | Alejandro | | | |
| | Juan | Sánchez | 3016739732 | Jandasanchez38@gmail.com | | | | | | |
| | Carlos Mario | Jaramillo | 3244721300 | CarlosJaramillo78@gmail.com | | | | | | |
| | Javier José | Diaz Lozano | 3136409678 | javierlozdiaz1@hotmail.com | Javier | Javier | Javier | | | |
| | Jesus Felipe | De la ossa | 3219743265 | | Felipe | Felipe | Felipe | | | |
| | Yuri Alejandra | Ortola Guzmán | 3128707602 | Ortolayuri.alejandra@gmail.com | Yuri | Yuri | Yuri | | | |
| | Ana | Acosta Vela | 3223206276 | acostavelaana28@gmail.com | Ana | Ana | Ana. | | | |
| | Luisa f | Suarez Perez | 3225986141 | Suarezluisa03b@gmail.com | Luisa | Luisa | Luisa | | | |
| | Anaury | Oviedo | 3219043272 | | Anaury | Anaury | Anaury | | | |

Anexo 1: Registro de Asistencia

FICHA:

2822854

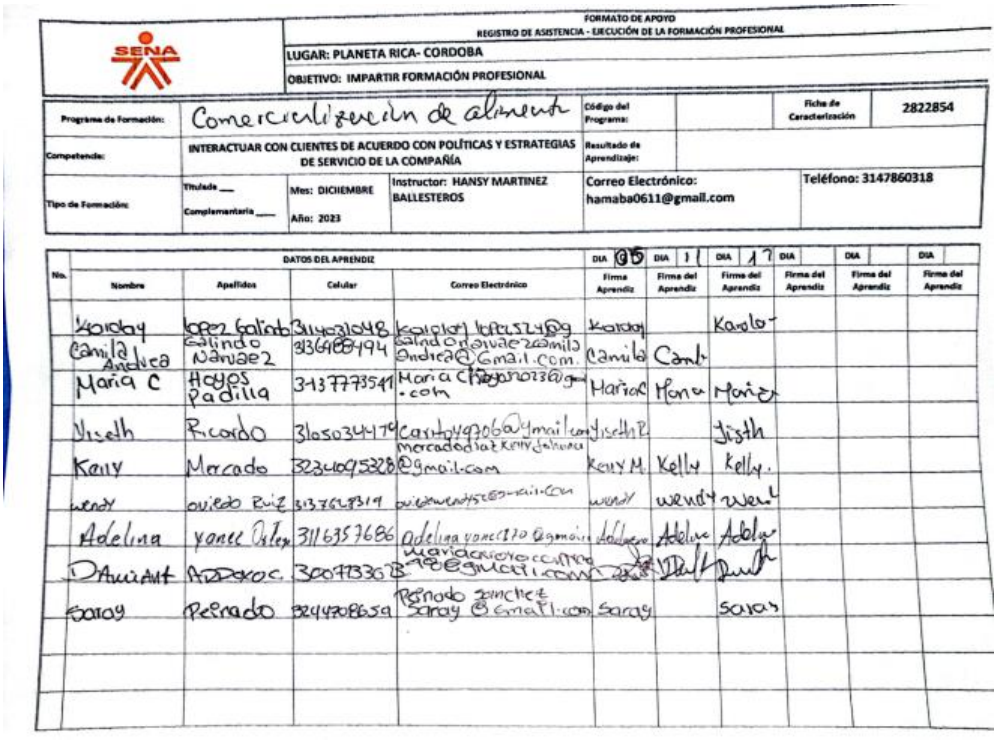


FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: PLANETA RICA- CORDOBA
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | Comercialización de Almacén | Código del Programa: | | Ficha de Caracterización | 2822854 |
| Competencia: | INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA | Resultado de Aprendizaje: | | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: DICIEMBRE Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com | Teléfono: 3147860318 |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA 05 | DIA 11 | DIA 12 | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| | Karen Sierra | ortiz | 3202601806 | | Karen. | Karen | Kar- | | | |
| | Keiner Javier | Paternina | 3134552001 | | Keiner. | Keiner | Keiner | | | |
| | Ivan | Gil | 3258784692 | | Ivan | Ivan | Ivan | | | |
| | Andres | Arrieta | 3127867563 | | Andres | | Andres | | | |
| | Camilo | Barrio | 3226173243 | | Camilo. | | Camilo | | | |
| | Maria | Madera | 3243769347 | | Maria | Maria | | | | |
| | Valentina | Vásquez | 3229228380 | | Valentina | | Valentina | | | |
| | Daniela | Vásquez | 3116865784 | | daniela | | Daniela | | | |
| | Jesús | Gonzalez | 3146165632 | | Jesús | Jesús | Jesús | | | |
| | Jaider | Cárdenas | 3205227636 | | Jaider | Jaider | Jaider | | | |



FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: PLANETA RICA- CORDOBA
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | Comercialización de almacén | Código del Programa: | | Ficha de Caracterización | 2822854 |
| Competencia: | INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA | Resultado de Aprendizaje: | | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: DICIEMBRE Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com | Teléfono: 3147860318 |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA 05 | DIA 1[illegible] | DIA 17 | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| | Yoriday | Lopez Salinda | 3114631048 | | Yoriday | | Karola | | | |
| | Camila Andrea | Salindo Narvaez | 3136188494 | | Camila | Camila | | | | |
| | Maria C | Hoyos Padilla | 3137773541 | | Maria C | Maria C | Maria C | | | |
| | Yiseth | Ricardo | 3105034479 | | Yiseth R. | | Yiseth | | | |
| | Kelly | Mercado | 3234095228 | | Kelly M. | Kelly | Kelly. | | | |
| | wendy | oviedo Ruiz | 3137628314 | | wendy | wendy | wendy | | | |
| | Adelina | Yanez Ortiz | 3116357686 | | Adelina | Adelina | Adelina | | | |
| | Daniela | Arrieta C. | 3007733678 | | Daniela | | Daniela | | | |
| | Saray | Pernado | 3244208659 | | Saray | | Saray | | | |

Lectura en voz alta | Preguntar a Copilot | 1 de 2

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: PLANETA RICA- CORDOBA
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS | | Código del Programa: | Ficha de Caracterización | 2822854 |
| Competencia: | INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIOS DE LA COMPAÑÍA | | Resultado de Aprendizaje: | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: NOVIEMBRE Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com | Teléfono: 3147860318 |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA 21 | DIA 28 | DIA | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| | Kelly | Mercado | 3234094328 | Mercadodiaz Kelly Johana @gmail.com | Kelly M | Kelly M. | | | | |
| | Yiseth | Ricardo | 3105034474 | coritoy9706@gmail.com | Yiseth R | Yiseth R. | | | | |
| | Jose | Sierra | 3225542741 | Jose Daniel Sierra Herrera Flow@gmail.com | Jose | Jose | | | | |
| | wendy | oviedo | 3137627319 | oviedowendy152@gmail.com | wendy | wendy | | | | |
| | Aida Luz | Romero | 3215784972 | gidaluz1982@gmail.com | Aida luz | Aida Luz | | | | |
| | Emmy | Romero | 3109075781 | henryromero1905@gmail.com | Emmy | | | | | |
| | Saray | Rerado | 3244086.54 | Retrado Sanchez @saray | Saray | Saray | | | | |
| | Jesus | Moreno | 3218978348 | emmaflim@hotmail.com | Jesus | Jesus | | | | |
| | BRIGIDIS | MIRANDA | 3124859617 | brigidsmiranda@gmail.com | BRIGIDIS | BRIGIDIS | | | | |
| | Camila. A | Galindo. N. | 3136488494 | Galindonavas2camila andrea@Gmail.com. | Camila6 | Camila6 | | | | |
| | Karolay | López | 3114036048 | karolaylopez5.1@gmail.com | Karolay | Karolay | | | | |

FORMATO DE APOYO
REGISTRO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: PLANETA RICA- CORDOBA
OBJETIVO: IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Programa de Formación: | COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS | | Código del Programa: | Ficha de Caracterización | 2822854 |
| Competencia: | INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIOS DE LA COMPAÑÍA | | Resultado de Aprendizaje: | | |
| Tipo de Formación: | Titulada ___ Complementaria ___ | Mes: NOVIEMBRE Año: 2023 | Instructor: HANSY MARTINEZ BALLESTEROS | Correo Electrónico: hamaba0611@gmail.com | Teléfono: 3147860318 |

| No. | DATOS DEL APRENDIZ | | | | DIA 21 | DIA 28 | DIA | DIA | DIA | DIA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Firma Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz | Firma del Aprendiz |
| | Jaider | Cardenas | 3205227636 | jaidercardenasperez@gmail.com | Jaider. | Jaider. | | | | |
| | Joel B | Llanos Dorado | 3235966422 | joellanosflow@gmail.com. | Joel ll | Joe ll. | | | | |
| | Juan P | Carreño castillo | 3137371614 | carreñocastillojuanpablo6@gmail.com | Juan P. | Juan P. | | | | |
| | Camilo B | Ramos Ramos | 3226173243 | Barrocamilo7@gmail.com | Camilo B. | Camilo B. | | | | |
| | Andres | Vergara | 3139561552 | mv5997726@gmail.com | Andres | Andres | | | | |
| | Ivan | gil | 3256784692 | gilivanhad@gmail.com | IVAN | IVAN | | | | |
| | Mahira | Madera | 3243769309 | mirahamaria@gmail.com | Mahira | Mahira | | | | |
| | Valentina | Vasquez | 3219728389 | Jesusemercadovalentina@gmail.com | Valentina | Valentina | | | | |
| | Maria C | Hoyos P | 3137777391 | Maria Chogos 2023@gmail.com | Maria C | Maria C. | | | | |
| | Kriner P | Patemira | 3134552001 | Paternirakenyaluis@gmail.com | kelno | Keiner. | | | | |
| | JESÚS | GONZALEZ | 3146165632 | Jesusdaniel.2006.jg.gmail.com | JESÚS | JESÚS | | | | |

Registro horas Sofia Plus.

FICHAS:

- Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.
- Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería- Córdoba.

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** HANSY FABIAN MARTINEZ BALLESTEROS

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

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

**FECHA FINAL:** 30/12/2023 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2500217 - GESTION AGROEMPRESARIAL

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Acondicionar producto agrícola según manual técnico |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTABILIZAR OPERACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTROLAR LABORES AGRÍCOLAS SEGÚN TIPO DE CULTIVO Y NORMATIVA |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COORDINAR ACTIVIDADES DE ACUERDO CON ESTRATEGIAS DE GESTIÓN Y PROCESO ADMINISTRATIVO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Coordinar producción de especie pecuaria según procedimiento técnico y normativa |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Dirigir el talento humano de acuerdo con normativa |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Implementar condiciones bioseguras según sistema de producción pecuaria y normativa sanitaria |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Implementar programa de certificación según estándares y proceso productivo |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Orientar investigación formativa según referentes técnicos |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | Resultado de Aprendizaje de la Inducción. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

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

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 8,00 |

| | |
|---|---|
| **FICHA DE APRENDIZAJE:** | 2822854 - COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ALMACENAR PRODUCTOS ALIMENTICIOS SEGÚN NATURALEZA DEL PRODUCTO Y TÉCNICAS DE ALMACENAMIENTO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA |

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS MANUALES, LINEAMIENTOS Y LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RECIBIR PRODUCTOS ALIMENTICIOS E INSUMOS SEGÚN FICHA TÉCNICA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

| | |
|---|---|
| **HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** | 32,00 |

| | |
|---|---|
| **TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** | 40,00 |

## 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:** HANSY FABIAN MARTINEZ BALLESTEROS

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

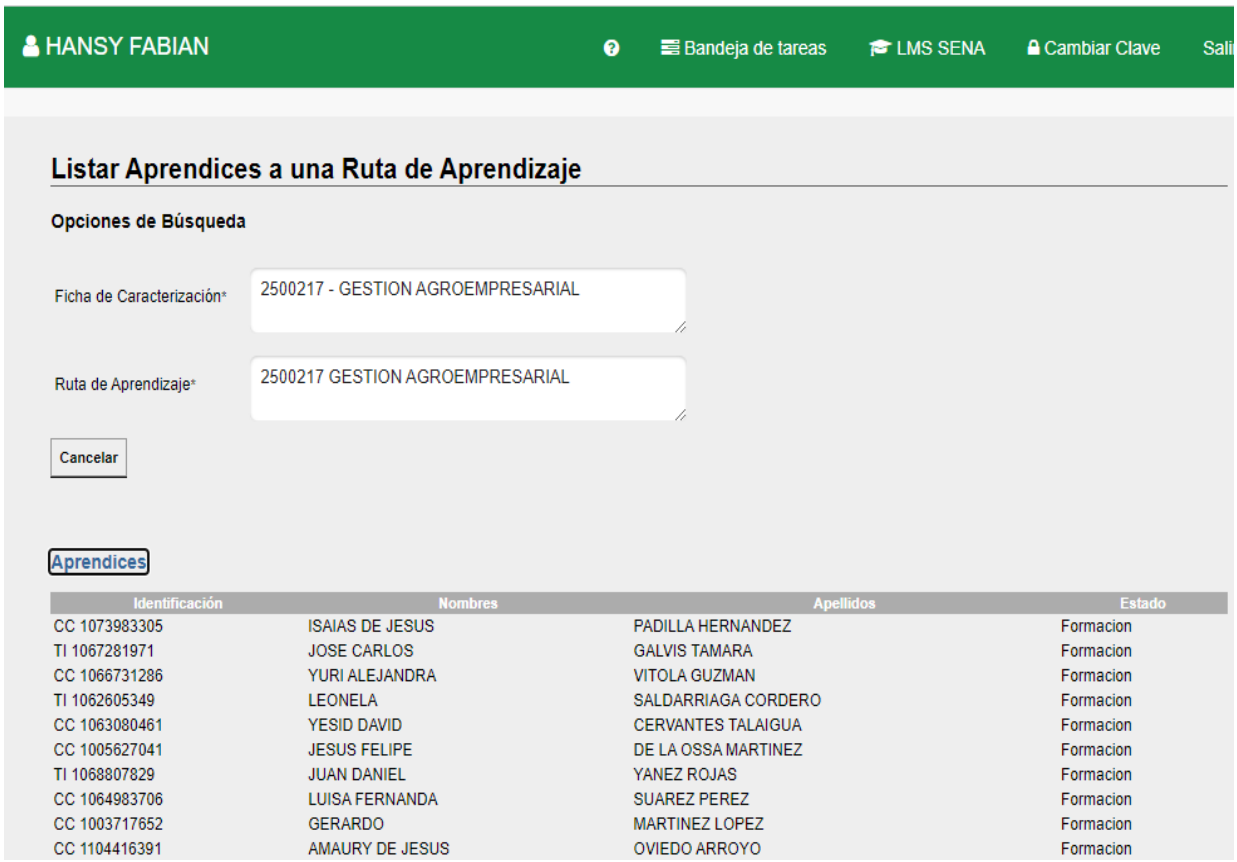
ANEXO 2

No aplico para este mes.

ANEXO 3

No Aplica

ANEXO 4




| Identificación | Nombres | Apellidos | Estado |
|---|---|---|---|
| CC 1073983305 | ISAIAS DE JESUS | PADILLA HERNANDEZ | Formacion |
| TI 1067281971 | JOSE CARLOS | GALVIS TAMARA | Formacion |
| CC 1066731286 | YURI ALEJANDRA | VITOLA GUZMAN | Formacion |
| TI 1062605349 | LEONELA | SALDARRIAGA CORDERO | Formacion |
| CC 1063080461 | YESID DAVID | CERVANTES TALAIGUA | Formacion |
| CC 1005627041 | JESUS FELIPE | DE LA OSSA MARTINEZ | Formacion |
| TI 1068807829 | JUAN DANIEL | YANEZ ROJAS | Formacion |
| CC 1064983706 | LUISA FERNANDA | SUAREZ PEREZ | Formacion |
| CC 1003717652 | GERARDO | MARTINEZ LOPEZ | Formacion |
| CC 1104416391 | AMAURY DE JESUS | OVIEDO ARROYO | Formacion |

## Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

**Opciones de Búsqueda**

Ficha de Caracterización* 2668652 - ASISTENCIA ADMINISTRATIVA .

Ruta de Aprendizaje* 2668652 ASISTENCIA ADMINISTRATIVA

Cancelar

Aprendices

| Identificación | Nombres | Apellidos | Estado |
|---|---|---|---|
| CC 1138074011 | DANIEL JOSE | MARTINEZ OLASCUAGA | Formacion |
| CC 1003644591 | LUIS FERNANDO | PERALTA OSORIO | Formacion |
| CC 1002997961 | ZHARICK NAYELIS | DIAZ MENDOZA | Formacion |
| CC 1068658794 | LINA MARCELA | PINEDO VILLADIEGO | Formacion |
| CC 1003434819 | CAMILA ANDREA | NARVAEZ BENITEZ | Formacion |
| CC 1121533958 | AILITH | RUIZ NUÑEZ | Formacion |
| CC 1047443283 | LEIDY ANDREA | LOZANO LONDOÑO | Formacion |
| TI 1062960058 | TRINI PAOLA | ARTEAGA BEGAMBRE | Formacion |
| CC 1073825752 | ERICA PATRICIA | PEREZ MERCADO | Formacion |
| CC 1067867347 | TATIANA | IBARRA JIMENEZ | Formacion |

Anterior 1 2 3 4 5 Siguiente

Página 1 de 5

## Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

**Opciones de Búsqueda**

Ficha de Caracterización* 2668690 - INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS

Ruta de Aprendizaje* 2668690 INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS

Cancelar

Aprendices

| Identificación | Nombres | Apellidos | Estado |
|---|---|---|---|
| CC 1063786321 | YERIS ELIANA | AGUDELO GOMEZ | Formacion |
| CC 1003082837 | SARA | NAVAS SANCHEZ | Formacion |
| CC 1152444984 | VERONICA | GOMEZ RESTREPO | Formacion |
| CC 1193515187 | VANESSA ALEXANDRA | PEREZ ALVAREZ | Formacion |
| CC 1063354617 | MARELIS | MARQUEZ BALTAZAR | Formacion |
| TI 1063787372 | LILIANA | URANGO ANAYA | Formacion |
| CC 1018223106 | EVELYN TERESA | GUERRA MARIN | Formacion |
| CC 1193517824 | SAIDITH YULITH | ROMERO FERNANDEZ | Formacion |
| TI 1063788555 | YURANIS | CASTILLO PASTRANA | Formacion |
| CC 1003082298 | YARLEDIS ISABEL | NAVARRO GONZÁLEZ | Formacion |

Anterior 1 2 3 4 Siguiente

Página 1 de 4

## Listar Aprendices a una Ruta de Aprendizaje

**Opciones de Búsqueda**

Ficha de Caracterización* 2709130 - COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS

Ruta de Aprendizaje* 2709130 COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS

Cancelar

**Aprendices**

| Identificación | Nombres | Apellidos | Estado |
|---|---|---|---|
| CC 1067867450 | DANIELA | LAZARO SANTANA | Formacion |
| CC 1002100913 | MILAGRO ISABEL | ARRIETA TORRES | Formacion |
| CC 1003005071 | MARIA LUISA | GARCIA CARDENAS | Formacion |
| TI 1062607308 | ROSA MARIA | DE LA ROSA GERONIMO | Formacion |
| CC 1067957274 | LUIS CARLOS | UBARNE DORIA | Formacion |
| CC 1067940723 | LUIS DUVÁN | ARRIETA CHALJUTT | Formacion |
| TI 1068659565 | DUVAN STHITH | VILLAR MESTRA | Formacion |
| TI 1067161679 | FANNYS MARIA | AVILA AVILA | Formacion |
| CC 1003192240 | CAMILO JOSE | GONZALEZ MARTINEZ | Formacion |
| CC 22590431 | GREYDIS ELIANA | SIERRA HOYOS | Formacion |

Anterior 1 2 3 4 Siguiente

Página 1 de 4

ANEXO 5
Guías de aprendizaje para cada programa.

Ficha 2822854

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

**GUÍA DE APRENDIZAJE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE**

- Denominación del Programa de Formación: Técnico Comercialización de Alimentos
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto: Análisis
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: Interactuar con clientes de acuerdo con políticas y estrategias deservicio de la compañía.

Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:

- Manejar relaciones interpersonales con principios éticos y de comunicación de acuerdo con la misión y visión corporativa de la organización.
- Resolver situaciones, inquietudes y solicitudes de servicio, con base en las necesidades de los clientes de acuerdo con los procesos y procedimientos establecidos por la compañía.
- Suministrar información a los clientes sobre la organización, productos y servicios de acuerdo con los manuales, lineamientos y los estándares de servicio establecidos por la compañía.

 Duración de la Guía: 56 horas

**2. PRESENTACIÓN**



La relacion con los cliente es de vital importancia para cualquier tipo de negocio o empresa, ya que desempeña un papel fundamental en el éxito y la sostenibilidad toda organización a largo plazo.

En resumen, las relaciones con los clientes son esenciales para el crecimiento y la sostenibilidad de



cualquier empresa. Cultivar relaciones positivas con los clientes puede tener un impacto significativo en los ingresos, la reputación y la capacidad de adaptación de tu negocio en un mercado competitivo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

**3.1 Reflexión Inicial**



Lea el siguiente caso: Para tener una visión mas clara de como se lleva a cabo un debido proceso de atención al cliente. Es necesario tener en cuenta todas las recomendaciones

1. Escucha activamente
2. Comunicación clara y efectiva:
3. Personalización:
4. Cumplimiento de promesas:
5. valor agregado:

**3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios parael aprendizaje:**

3.2.1
Consultar los siguientes temas:

- La definición, importancia, ventajas de la atención al cliente
- Cuáles son las metodologías para realizar una atención al cliente efectiva
- La definición de:

_ - Tendencias de atención al cliente.
- Experiencia del cliente
- Atención al cliente

3.2.2 ATENCION AL CLIENTE

Tomando como referencia el sector económico en el cual se encuentra el tipo de negocio objeto de su proyecto de formación. Elabore los pasos recomendados para una atención optima del cliente.

**3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización**



3.3.1 Apreciado aprendiz, hemos reconocido la importancia que tienen la atención al cliente como mecanismo para mejorar las ventas, ahora lo invitamos a construir conocimiento en colaboración de sus compañeros, el instructor, por medio del desarrollo de los siguientes ítems:

- Servicio al cliente
- Comunicación.
- Relación cliente- Negocio
- Protocolo de Servicios
- Transparencia
- Capacitación

**3.4 Actividad de Transferencia:**



- ✓ Desarrollar el cuestionario entregado por el instructor para afianzar los conceptos de Servicio al cliente
- ✓ Construya un glosario de conceptos nuevos de los cuales usted desconocía en el desarrollo de la guía.
- ✓ Realiza un ejemplo de como debe ser una relacion cliente-Negocio.



**Ambiente Requerido**

Aulas convencionales, biblioteca, ambientes virtuales, conectividad.

- **Materiales**

Hojas de papel bond, esferos, marcadores, libreta o cuadernos de apuntes, tablero, marcadores secos.

**4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN**

| Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---|---|---|
| Evidencias de Conocimiento: | * Identificar los elementos que componen la relacion al cliente | cuestionario |
| Evidencias de Desempeño | Identificar los principales conceptos de clientes y negocio<br><br>Identificar los principales conceptos de clientes | Foros de Discusión, Mapas<br><br>Conceptuales, talleres, |
| Evidencia de Producto | Desarrolla la creatividad y capacidad para la resolución de problemas | Presentación animada |

GFPI-F-135 V02

| | | |
|---|---|---|
| | | |

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

Atención al Cliente: El proceso de brindar asistencia, responder preguntas y resolver problemas de los clientes antes, durante y después de la compra de un producto o servicio.

Experiencia del Cliente (CX): La percepción global que un cliente tiene sobre todas las interacciones que ha tenido con una empresa a lo largo del tiempo.

Satisfacción del Cliente: El grado en que un cliente se siente contento o satisfecho con un producto, servicio o experiencia.

Retención de Clientes: El acto de mantener a los clientes existentes y fomentar su lealtad en lugar de buscar nuevos clientes.

Fidelización de Clientes: Estrategias y programas diseñados para mantener a los clientes existentes y alentar compras repetidas.

Resolución de Conflictos: El proceso de abordar y resolver disputas o problemas que los clientes puedan tener con un producto, servicio o experiencia.

Queja del Cliente: Una declaración formal o expresión de insatisfacción por parte de un cliente sobre un producto o servicio.

Feedback del Cliente: Información, opiniones y comentarios proporcionados por los clientes sobre su experiencia con una empresa.



## REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

"Atención al cliente" de Jorge E. Burbano Ruiz: Es ampliamente utilizado en programas académicos.

"El poder del servicio al cliente: 33 técnicas para conquistar a los clientes" de Ron Zemke y Cristin Anderson.

"Servicio al cliente" de José Antonio Álvarez:

## 6. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| Autor (es) | Hansy Martínez Ballesteros | Instructor | CENTRO DE BIOTECNOLOGIA PORVENIR | |

## 7. CONTROL DE CAMBIOS

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| Autor (es) | | | | | |

Ficha # 2500217

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnólogo Gestión Agroempresarial
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto: Análisis
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:

- Verificar las acciones de mercadeo, de acuerdo con cronogramas y criterios de evaluación estratégica establecidos por la empresa.
- Proponer acciones de seguimiento y control de las acciones de mercadeo según objetivos de la empresa.

Duración de la Guía: 72 horas

## 2. PRESENTACIÓN



En un entorno empresarial altamente competitivo como el que enfrentamos actualmente, es esencial comprender cómo aprovechar al máximo nuestras estrategias de mercadeo para lograr el éxito dé tal manera que se pueda alcanzar las metas y objetivos de manera efectiva.

Antes de sumergirnos en los detalles de las acciones estratégicas, es importante entender la importancia de segmentar nuestro mercado objetivo. Cada cliente es único y tiene necesidades y preferencias diferentes. Al segmentar el mercado, podemos identificar grupos específicos de consumidores con características similares y diseñar estrategias que se ajusten a sus necesidades.



## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1 Reflexión Inicial



¿Cuál es la importancia de comprender los diferentes segmentos de mercado y escenarios en el ámbito del mercadeo estratégico?

¿Cómo afectan los escenarios del mercado, como cambios en las tendencias de consumo o avances tecnológicos, a nuestras estrategias de mercadeo?

¿Qué implicaciones tienen las crisis económicas o los cambios regulatorios en nuestras acciones estratégicas de mercadeo?

¿Cuál es la importancia de realizar investigaciones de mercado continuas para adaptar nuestras estrategias a los cambios en el mercado y las necesidades de los consumidores?

¿Cómo fomentamos la innovación constante en nuestras estrategias de mercadeo para mantenernos competitivos en un mercado en evolución?

### 3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios parael aprendizaje:

3.2.1 MERCADEO

Con base en el video desarrolla en grupo de 5 integrantes donde identifiquen los beneficios que le representan a las organizaciones la implementación de las estrategias de mercadeo.

¿Porque Es importante las estrategias de mercadeo para las organizaciones?

### 3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización



3.3.1 Caso: Lanzamiento de una tienda de productos ecológicos locales

Pasos de la actividad:

Investigación y análisis: Imaginemos que un emprendedor llamado Juan decide abrir una tienda

de productos ecológicos locales en su comunidad. La tienda se enfocará en ofrecer alimentos orgánicos, productos de limpieza naturales y artículos para el hogar respetuosos con el medio ambiente. Juan está entusiasmado con la idea y quiere desarrollar una estrategia de mercadeo sencillo pero efectivo para dar a conocer su tienda y atraer clientes

Identificación de desafíos: Identifica y enumera los desafíos específicos que enfrentara el emprendimiento de juan con la competencia. Por ejemplo, Productos ya posicionados en el mercado, más económicos.

Propuesta de soluciones: Juan realiza una investigación de mercado para identificar a su público objetivo. Descubre que su comunidad está compuesta principalmente por personas preocupadas por el medio ambiente, interesadas en llevar un estilo de vida saludable y dispuestas a apoyar a los productores locales.

Justificación de las soluciones: Juan identifica la propuesta de valor única de su tienda, que se centra en ofrecer productos de alta calidad, producidos localmente y de manera sostenible. Destaca los beneficios de comprar en su tienda, como la reducción de la huella de carbono, el apoyo a la economía local y el acceso a alimentos saludables y frescos.

Presentación y discusión desarrolla un mensaje claro y conciso que comunica la propuesta de valor de su tienda. Utiliza frases como "Productos ecológicos locales para un estilo de vida sostenible" o "Cuida de ti y del planeta con nuestros productos naturales y orgánicos".

### 3.4 Actividad de Transferencia:



- Desarrollar un cuestionario entregado por el instructor para afianzar los conceptos sobre Mercadeo.
- Construya un glosario sobre conceptos nuevos de los cuales usted desconocía en el desarrollo de la guía.
- Haga una estrategia de Mercadeo, aplicándola a productos del medio.



**Ambiente Requerido**

Aulas convencionales, biblioteca, ambientes virtuales, conectividad.

- **Materiales**

Hojas de papel bond, esferos, marcadores, libreta o cuadernos de apuntes, tablero, marcadores secos, video beem.

**3. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN**

| Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---|---|---|
| Evidencias de Producto: | * PRESENTA REPORTE DE HALLAZGOS, OBSERVACIONES Y OPORTUNIDADES DE MEJORA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES E INDICADORES DE GESTIÓN. | Valoración de Productos |
| Evidencias de Desempeño | REALIZAR SEGUIMIENTOS A LAS ESTRATEGIAS DE MERCADEO QUE SE IMPLEMENTEN EN LAS ORGANIZACIONES | Trabajo escrito. |
| Evidencias de Producto: | Desarrollar Talleres. | Foro |

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

Segmentación de mercado: Proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños y homogéneos con características y necesidades similares, con el fin de dirigir estrategias de marketing de manera más efectiva.

Propuesta de valor: Beneficios únicos y valor percibido que una empresa o producto ofrece a los clientes en comparación con la competencia.

Posicionamiento: Proceso de establecer y comunicar la imagen única y deseada de una marca o producto en la mente de los consumidores, con el objetivo de diferenciarse de la competencia.

Estrategia de marketing: Plan integral que establece los objetivos y acciones a seguir para lograr los resultados deseados en marketing, como el crecimiento de ventas, la expansión de mercado o el aumento de la conciencia de marca.

Investigación de mercado: Recopilación y análisis de datos sobre los consumidores, competidores y el entorno de mercado, con el fin de obtener información y conocimiento para tomar decisiones informadas en marketing.

Branding: Proceso de creación y gestión de una marca, incluyendo el diseño de la identidad visual, la comunicación de los valores y la construcción de una reputación sólida.

Investigación de mercado: Recopilación y análisis de datos sobre los consumidores, competidores y el entorno de mercado, con el fin de obtener información y conocimiento para tomar decisiones informadas en marketing.

## REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Guía del Emprendedor; Autores: Mg. Yenny Adriana Villamar y Esp. Yheison Rodríguez 1ª y 2ª Edición ISBN: 978-958-8292-22-9

Leyde Emprendimiento 1014 del 2006

"Marketing Management" de Philip Kotler y Kevin Lane Keller.

"Principles of Marketing" de Philip Kotler y Gary Armstrong

Política Nacional de Emprendimiento; Ministerio de Industria Comercio y Turismo -2009



## 6. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| Autor (es) | Hansy Martínez Ballesteros | Instructor | CENTRO DE BIOTECNOLOGIA PORVENIR | |

## 7. CONTROL DE CAMBIOS

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| Autor (es) | | | | | |

GFPI-F-135 V02

AEXO 6

No Aplica este mes

ANEXO 7

Se puede evidencia en el anexo 1 y 5

ANEXO 8

No aplica

ANEXO 9

Se pueden evidenciar en el anexo 1 Registros de asistencias
*Registro horas Sofia Plus

ANEXO 10

No aplica este mes

ANEXO 11

.

ANEXO 12

No aplica este mes

ANEXO 13

No aplica este mes

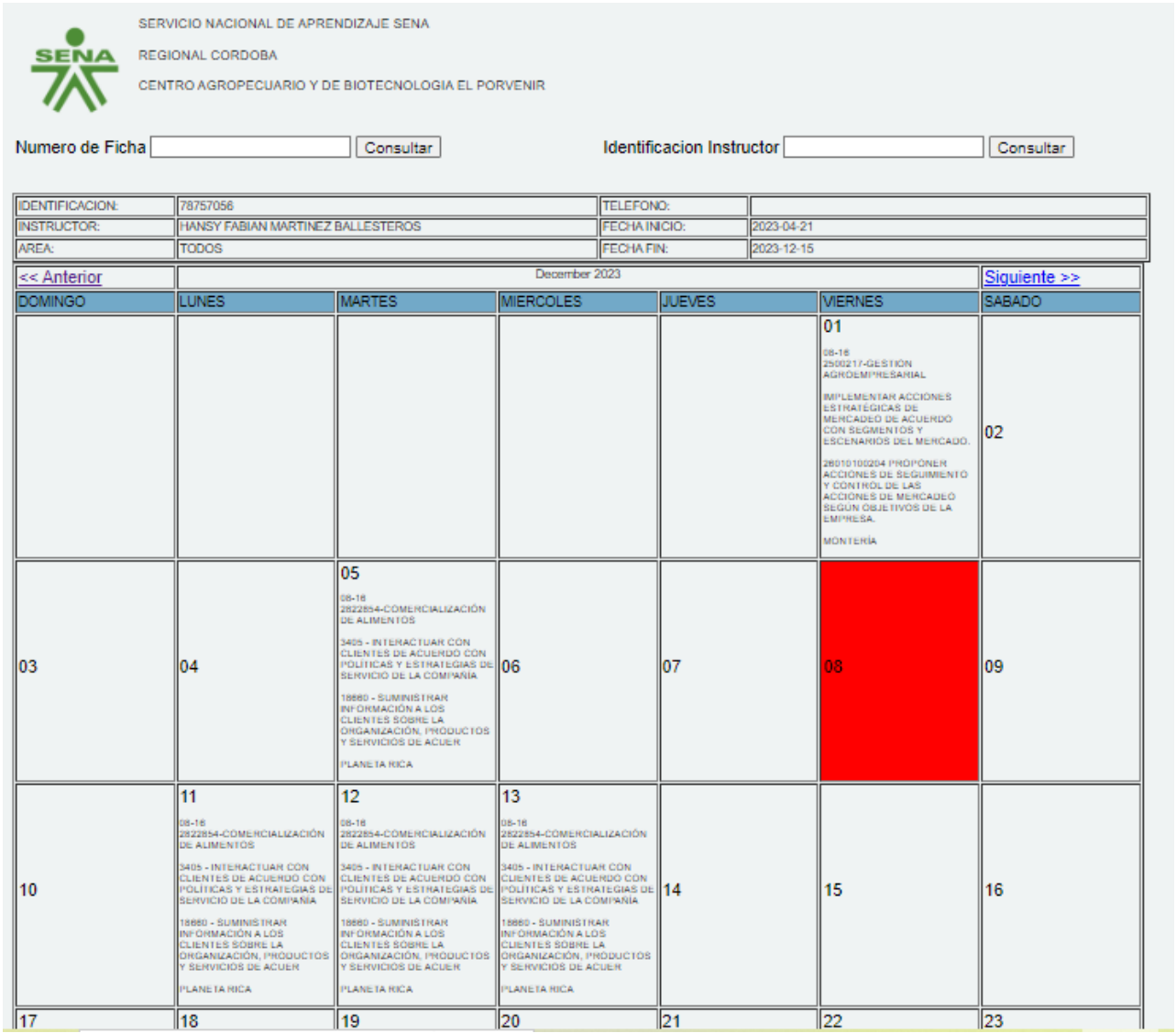
ANEXO 14

Link portafolio del instructor.

Fichas:

- Técnico en comercialización de Alimentos ficha 2822854, Planeta Rica – Córdoba.
- Tecnólogo Gestión Agroempresarial, ficha 2500217, Montería – Córdoba.

ANEXO 15



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL CORDOBA
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha [ ] Consultar  Identificacion Instructor [ ] Consultar

| | | | |
|---|---|---|---|
| IDENTIFICACION: | 78757056 | TELEFONO: | |
| INSTRUCTOR: | HANSY FABIAN MARTINEZ BALLESTEROS | FECHA INICIO: | 2023-04-21 |
| AREA: | TODOS | FECHA FIN: | 2023-12-15 |

<< Anterior | December 2023 | Siguiente >>

| DOMINGO | LUNES | MARTES | MIERCOLES | JUEVES | VIERNES | SABADO |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 01<br>08-16<br>2500217-GESTION AGROEMPRESARIAL<br>IMPLEMENTAR ACCIONES ESTRATEGICAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON SEGMENTOS Y ESCENARIOS DEL MERCADO.<br>280101002O4 PROPONER ACCIONES DE SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES DE MERCADEO SEGUN OBJETIVOS DE LA EMPRESA.<br>MONTERIA | 02 |
| 03 | 04 | 05<br>08-16<br>2822854-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS<br>3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA<br>18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUER<br>PLANETA RICA | 06 | 07 | 08 | 09 |
| 10 | 11<br>08-16<br>2822854-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS<br>3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA<br>18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUER<br>PLANETA RICA | 12<br>08-16<br>2822854-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS<br>3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA<br>18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUER<br>PLANETA RICA | 13<br>08-16<br>2822854-COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS<br>3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA<br>18660 - SUMINISTRAR INFORMACIÓN A LOS CLIENTES SOBRE LA ORGANIZACIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUER<br>PLANETA RICA | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |

ANEXO 16

No Aplica

ANEXO 17

No aplica este mes

ANEXO 18

No aplica este mes

ANEXO 19

No aplica

ANEXO 20

Secop 2.

ANEXO 21

No aplica este mes

ANEXO 22

No aplica este mes

ANEXO 23

No aplica este mes

ANEXO 24

No aplica este mes

ANEXO 25

No aplica este mes

Anexo 21: Imágenes de la actividad realizada.



Anexo 22: Acta gestión ambientes o carta compromiso. No aplica para este mes.