PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 31 de mayo del 2024

Señor (a)
JORGE HERNANDEZ GUERRA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 5839349
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes mayo del año 2024

Referencia: No CO1.PCCNTR. 5839349 del año 2024

Isaura Ceballos Garay identificado con la cédula de ciudadanía No.1.067.836.729 de Montería, 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: Diez pagos iguales de febrero a noviembre por valor de $4.465.545 cada uno y un ultimo pago por catorce dias de diciembre por valor de $2.083.921 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 AHORROS No. 091-000075-27** de Bancolombia, cuyo titular es el Contratista

Plazo: Será hasta el 14 de diciembre de 2024.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE INSTRUCTORES DE DIFERENTES ÁREAS DEL CONOCIMIENTO PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN DE LA POBLACIÓN VICTIMA DE LA VIOLENCIA DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR EN EL AREA DE MERCADEO Y VENTAS

Obligaciones Especificas:

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 el desarrollo de procesos académicos, impartiendo formación, en los programas de formación: **Elaboración del plan de mercadeo,** el municipio de Valencia las fichas 2924012-2981542 **Competencia:** Formular el plan según objetivos y metodologías **Resultado de Aprendizaje:** Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso de mercadeo **Servicio al cliente** en el municipio de Valencia ficha 2933427-2958365 **Competencia:** Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa. **Resultado de la competencia:** Validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización. **Fortalecimiento de**	**Anexo 1**: Guía de Aprendizaje Fichas No.2924012-2981542 **Anexo 2**: Plan Concertado Fichas 2924012-2981542 **Anexo 3**: Listas de Asistencias Fichas No. 2924012-2981542 **Anexo 4:** Guías de aprendizaje ficha 2933427-2958365 **Anexo 5:** Plan concertado ficha 2933427- 2958365 **Anexo 6:** Listado de asistencia ficha 2933427-2958365 **Anexo 7:** Guías de aprendizaje ficha 2958265- 2981541- 2981545

		mercadeo y ventas en el municipio de Valencia ficha 2958365- 2981541-2981545 **Competencia:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales **Resultado del aprendizaje:** Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. Total, horas mes: 160 horas.	**Anexo 8:** Plan concertado ficha 2958265-2981541-2981545 **Anexo 9:** Listado de asistencia ficha 2958265-2981541-2981545 **Anexo 10**: Reporte de Horas del instructor mes Abril.
2	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus, dentro de los términos establecidos para ello	Se realizo el asocio de las rutas a la ficha:	**Anexo 11:** Pantallazo de asociación de la ruta a la ficha 2981541-2981545
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 las fichas 2981542- 2985804 Para un total de 74 aprendices de los cuales 33 pertenecen a población víctima y el restante se aporta a las demás poblaciones vulnerables.	**Anexo 12:** Listado verificado en vivanto
4	Generar y ejecutar estrategias que permita la permanencia de los aprendices durante todo el tiempo de formación e Informar oportunamente a la	Se aplicaron las actividades didácticas plasmadas en las guías de aprendizajes como estrategias pedagógicas.	**Anexo 1-6** Guías de aprendizaje

	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.	Se realizo acompañamiento a los aprendices en las actividades programadas en las guías de aprendizajes desarrolladas. No se han reportado dificultad.	**Anexo 13:** Registro fotográfico de la ficha: 2924012 **Anexo 14:** Registros fotográfico ficha 2981542 **Anexo 15:** Registros fotográfico ficha 2933427 **Anexo 16:** Registros fotográfico ficha 2958365 **Anexo 17:** Registros fotográfico ficha 2958265 **Anexo 18:** Registros fotográfico ficha 2981541
6	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y	En este mes no se presentaron	No aplica.

	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.	requerimientos por parte de los supervisores y orientadores.	
7	Informar oportunamente sobre las novedades de ambientes de aprendizajes y materiales de formación.	Se envió correo electrónico con el reporte Inicial de novedad sobre el ambiente de formación de la ficha 2981541-2981545 se realizado mediante el formato GFPI-F- 021	**Anexo 19**: reporte de novedades del ambiente fichas 2981541- 2981545 formato GFPI-F-021
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 propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	Durante este mes no se presentaron requerimiento	**No aplica**
10	Emitir los juicios evaluativos de cada resultado de aprendizaje en la plataforma Sofia plus 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.	Dúrate el periodo se realizaron los juicios de evaluación de la ficha 2958365. La cual finalizo el 30 de abril.	**Anexo 20:** Reporte de juicios de evaluación de la ficha 2958365

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 organizo las carperas de evidencia en el DRIVE portafolio del instructor - programa de víctima.	**Anexo 21:** Pantallazo del portafolio del instructor (drive)
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.	No aplica	**No aplica**

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

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

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	59524	MONTERIA-VALENCIA	25-04-2024	25-04-2024
2.	59524	MONTERIA-VALENCIA	26-04-2024	26-04-2024
3.	59524	MONTERIA-LORICA	29-04-2024	29-04-2024
4.	59524	MONTERIA-LORICA	30-04-2024	30-04-2024

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. 4547225019 de la planilla SOI, operador de afiliación Sanitas EPS. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Anti trámites")

Evidencias en (69) folios

Cordialmente,

Recibí a satisfacción:

ISAURA CEBALLOS GARAY
Contratista
C.C. No. 1.067.836.729 de Montería

Recibí a satisfacción:

JORGE ENRIQUE HERNANDEZ GUERRA
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 5839349
Coordinador Académico CABP

Obligación contractual 1

Anexo 1: Guías de aprendizaje ficha 2924012- 2981542

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Elaboración Del Plan De Mercadeo
- Código del Programa de Formación: 41311512
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia 260101061 Formular el plan según objetivos y metodologías
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS ENTORNOS ACTUALES DE LA
  2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LASEXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN
  3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO, SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LA
- Duración de la Guía: 96 horas

2. PRESENTACIÓN

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo

(Máximo 10 renglones)

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

La estrategia empresarial es un elemento necesario en todo negocio que busque lograr un desarrollo sostenible y un crecimiento que se pueda replicar con el paso de los años. Conocer más sobre metodologías y técnicas te ayudará a mejorar tu estrategia empresarial, ya sea que estés comenzando una marca o empresa o que lleves años con un emprendimiento propio, o a implementarla en caso de que aún no cuentes con una.

La importancia de contar con una estrategia empresarial

GFPI-F-135 V02

Continuación **Anexo 1:** Guías de aprendizaje ficha- 2924012- 2981542

Más allá de lo que significa una estrategia empresarial, ¿por qué debería ser importarte crear y aplicar una estrategia para tu empresa? Veamos algunos de los motivos principales.

POR IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Permite la planificación

Facilita la previsión

Promueve la estabilidad

Mejora la comprensión de tu empresa

Elementos de la estrategia empresarial

Más adelante veremos que las estrategias empresariales pueden tener diferentes funciones, pero hay algunos rasgos comunes que comparten estas evaluaciones.

Conocer estos elementos es especialmente útil si quieres generar un plan de trabajo o un documento para tu estrategia.

Cultura empresarial: debe reflejar los valores que están detrás de la organización, así como su misión, visión y filosofía de negocios. Este elemento permite establecer ideales que servirán como punto de partida para la planificación.

Objetivos: son las metas que esperas cumplir a partir de la implementación de tu estrategia. A fin de cuentas, su creación debe tener en cuenta los objetivos a los que te diriges.

Modelo de negocio: si ya tienes definidos tus objetivos, el siguiente paso es establecer el modo en el que esperas alcanzarlos. La metodología es el núcleo de tu estrategia empresarial y debe incluir los pasos que debes seguir para asegurar el éxito de tu negocio, así como las colaboraciones que establecerás para operar correctamente.

Recursos: tu plan de negocio solo será funcional si sabes qué es lo que necesitas para cumplir cada una de sus etapas. Esto implica detallar qué tecnologías necesitarás, el volumen de personal requerido y los recursos económicos de los que dispondrás.

Propuesta de valor: toda propuesta de negocio debe estar acompañada de diferenciadores que hagan competitiva a la oferta y logren destacarla del resto. La propuesta de valor debe formar parte de la estrategia empresarial para que se vuelva el foco de atención de tus operaciones y se explote al máximo.

ACTIVIDAD

Exposición y socialización de los siguientes términos

Propuesta de valor

Modelo de negocios

GFPI-F-135 V02

Objetivos empresariales

Cultura empresarial

Estrategias

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

¿Qué es el direccionamiento estratégico?

Es la definición del rumbo hacia el cual se encaminan todos los esfuerzos de una organización. El direccionamiento estratégico responde a cuatro preguntas básicas: qué, para qué, cómo y a través de qué medios la empresa se lanzará al mercado y logrará mantenerse en el tiempo.

¿Cómo se define el direccionamiento estratégico de una empresa?

A partir de 4 componentes principales:

Misión: es el quehacer de la organización. Refleja su identidad, su razón de ser y lo que la hace diferente a las demás.

Visión: indica hacia dónde se proyecta la empresa. Define aquellos que quiere llegar a ser en un plazo de tiempo determinado.

Políticas: establecen cómo se lograrán la misión y la visión. Son esas directrices (de funcionamiento y de comportamiento) que deben cumplir todas las personas de la empresa.

Macroprocesos: son las divisiones internas que se hacen en la organización para el logro de los objetivos. Se conocen también con el nombre de áreas de trabajo o proceso internos.

Cc¿Quiénes son los responsables del direccionamiento estratégico en una empresa?Si bien todos los colaboradores están llamados a mantener el rumbo de la organización, son los directivos quienes deben establecer las políticas de funcionamiento de la empresa y decidir cómo se trabajará para lograr todo lo que plantea el direccionamiento estratégico.

¿Qué otros aspectos deben tenerse en cuenta?

Ventaja competitiva: elementos o factores que una compañía tiene como diferenciales con respecto a otras empresas competidoras.

Estrategia: es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo. Es definir el qué.

Táctica: son las acciones que se realizan para llevar a cabo una estrategia. Es la materialización de esta en el corto plazo. Es definir el cómo.

Rendón concluye que "un proceso de direccionamiento estratégico moderno debe partir del entendimiento del presente de la organización para poder construir el futuro".

ACTIVIDAD

Diseñe el plan estratégico para una empresa del sector (misión, visión, objetivos, políticas, recglas)

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Un diagnóstico empresarial es una evaluación de la gestión, operatividad y funcionamiento de una empresa que tiene como objetivo detectar sus fortalezas y debilidades para generar estrategias que eleven su bienestar y desempeño.

La importancia de los diagnósticos empresariales es obvia: nadie puede solucionar un problema si no es consciente de que ese problema existe. Un diagnóstico empresarial busca detectar las áreas de oportunidad de una empresa y es un paso previo al diseño de estrategias para atacar los factores que han detonado una limitación.

TIPOS DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

a1. Diagnóstico organizacional

El diagnóstico organizacional es el más común ya que sus resultados dan cuenta del modo en que una empresa gestiona sus engranajes. Si la

empresa funciona como una máquina, lo mejor será monitorear sus partes para corroborar que todas sus partes trabajan armónicamente.

Estos diagnósticos permiten a las empresas organizar mejor sus departamentos e identificar qué papel desempeña cada trabajador, quiénes pueden liderar mejor a un equipo y cómo los diferentes departamentos pueden generar una mejor sinergia.

Algunas herramientas que pueden ser aplicadas para un diagnóstico organizacional son:

Análisis FODA, para la detección de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Entrevistas uno a uno, para obtener información cualitativa.

Análisis gráficos, para la identificación visual de la estructura de la organización y de los elementos que están influyendo en su estancamiento o progreso.

2. Diagnóstico funcional

Los diagnósticos funcionales giran en torno a identificar áreas de oportunidad en el funcionamiento de la empresa. A través de un diagnóstico funcional sabrás qué tareas se realizan, cómo se desempeñan tus colaboradores y cuál es el valor de su trabajo. Estas pruebas permiten a las empresas llevar a cabo acciones correctivas cuando sea necesario y promover la productividad y eficiencia.

Algunas herramientas que pueden ser aplicadas para un diagnóstico funcional son:

Analítica de datos, para obtener valores cuantitativos sobre la productividad.

Entrevistas con líderes, para evaluar el trabajo de los equipos.

Evaluaciones técnicas, que permiten medir los conocimientos y habilidades de los trabajadores.

3. Diagnóstico cultural

Las evaluaciones culturales tienen como fin identificar el estado de las relaciones internas de una organización desde un punto de vista más humano. El interés es saber si los empleados comparten una visión común y si existe un buen nivel de satisfacción entre los colaboradores.

Las empresas que trabajan constantemente en su cultura generan equipos de trabajo más sólidos pero esta cultura siempre tiene que estar en relación con las demandas, intereses y expectativas de aquellos que dan vida a la empresa.

Algunas herramientas que pueden ser aplicadas para un diagnóstico cultural son:

Encuestas de satisfacción, que dejarán ver el nivel de bienestar de los empleados.

Evaluaciones psicométricas, que ayudarán a asegurar que se cuenta con un espacio de trabajo seguro, armónico y eficiente.

Entrevistas con el personal, para identificar los puntos en común y las necesidades de cada miembro de la empresa.

4. Diagnóstico estratégico

Existe un tipo de diagnóstico que cualquier empresa debe llevar a cabo para saber si su forma de afrontar los retos está funcionando.

El diagnóstico estratégico puede evaluar la evolución de una empresa e identificar aquellos planes de acción y estrategias que mejor han funcionado para su crecimiento. Este diagnóstico ayuda, además, a reforzar métodos de trabajo, a sustituir o priorizar objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo y a dar cuenta del modo en que una empresa se ve condicionada por el medio en el que opera.

Algunas herramientas que pueden ser aplicadas para un diagnóstico estratégico son:

Análisis PEST, que busca identificar las relaciones existentes entre una empresa y los medios político, económico, social y tecnológico en los que se desenvuelve.

Estudio de las cinco fuerzas de Porter, que ayuda a identificar la influencia de la competencia en la toma de decisión empresarial.

Modelo de las siete S, diseñado para afrontar los factores fundamentales que determinan la estructura de una organización (estrategia, estructura, sistemas, estilo, valores compartidos, personal y habilidades).

5. Diagnóstico integral

El último tipo de diagnóstico es el más difícil de realizar, ya que involucra a todos los anteriores métodos de evaluación. Los diagnósticos integrales tienen la ventaja de ofrecer un panorama completo de lo que pasa dentro de una empresa y permite establecer relaciones complejas entre diferentes elementos.

Esto hace evidentes cosas que generalmente pasaríamos por alto, permitiendo diseñar estrategias holísticas para optimizar la salud de la empresa. Generalmente estos estudios son llevados a cabo por auditores o consultores externos a la empresa, lo cual asegura objetividad y un buen manejo de los datos.

Recuerda que todas las empresas tienen un desarrollo único que ocurre a su propio ritmo. Mientras que algunas experimentan un crecimiento lento, otras llegan a ser referentes del mercado en poco tiempo. Ambos caminos son válidos, lo importante es reconocer que cada uno requiere la aplicación de herramientas de diagnóstico diferentes, en función de aquello que se intenta identificar.

¿Cómo hacer un diagnóstico empresarial?

Define tus objetivos

Prepara a tu equipo

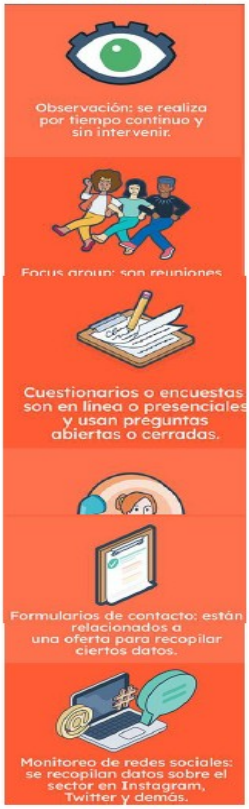
Recaba los datos

Evalúa tus resultados

Lleva a cabo una retroalimentación

RECOLECCIÓN DE DATOS: MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

aLa recolección de datos es un método por el cual las empresas recopilan y miden información de diversas fuentes, a fin de obtener un panorama completo, responder preguntas importantes, evaluar sus resultados y anticipar futuras tendencias.



Métodos de investigación

La recolección de datos se puede llevar a cabo por medio de 4 métodos de investigación:

Método analítico. Revisa a profundidad y en forma ordenada cada dato; va de lo general a lo particular para obtener conclusiones.

Método sintético. Analiza y resume la información; a través de razonamientos lógicos llega a nuevos conocimientos.

Método deductivo. Parte de conocimientos generales para llegar a conocimientos singulares.

Método inductivo. A partir del análisis de datos particulares llega a conclusiones generales.

Para qué sirve la recolección de datos

Permite analizar datos cuantitativos o cualitativos de forma sencilla para comprender el contexto en que se desarrolla el objeto de estudio.

La empresa puede almacenar y clasificar los datos según las características de un público determinado, para que más adelante realice esfuerzos de marketing dirigidos especialmente a él (que se traduzcan en ventas).

Ayuda a identificar oportunidades de negocio.



Muestra en qué procesos hay oportunidad de optimización para prevenir fricciones en el recorrido del comprador.

Ofrece datos para que las empresas comprendan mejor los comportamientos de sus clientes y leads, al recopilar información sobre los sitios que visitan, las publicaciones con las que interactúan y las acciones que completan.

9 técnicas de recolección de datos

Observación

Cuestionarios o encuestas

Focus group

Entrevistas

Formularios de contacto

Fuentes abiertas

Monitoreo de redes sociales

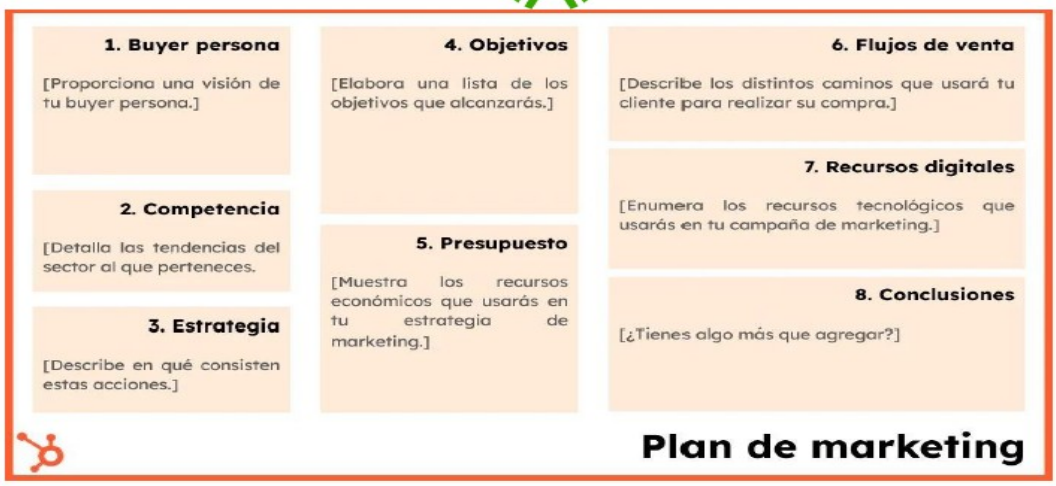
Análisis del sitio web

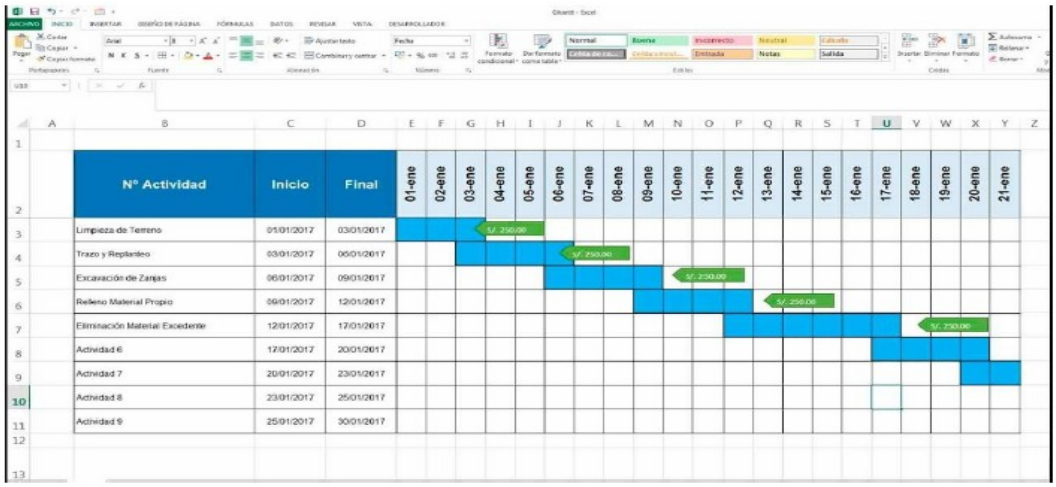
Historial de conversaciones

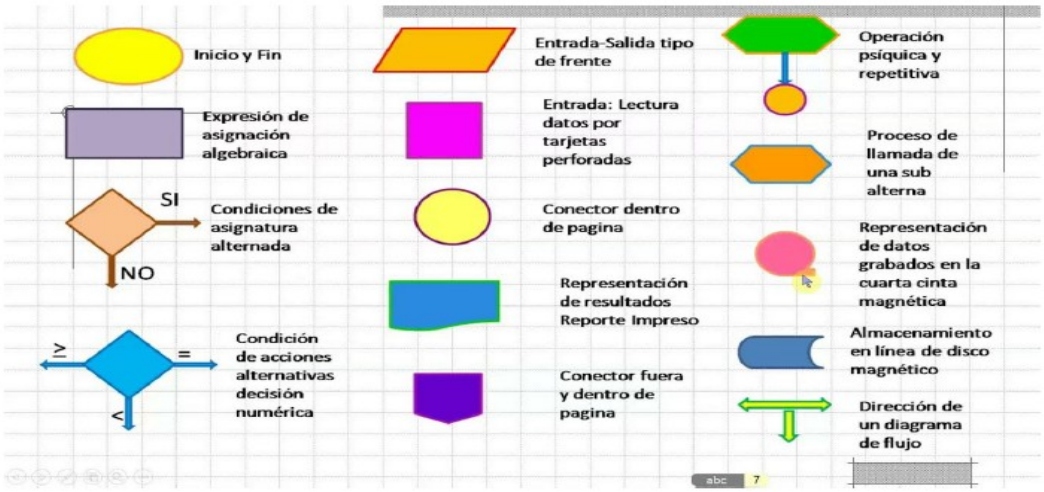
RAP: 1

Realice el diagnistico empresarial a una empresa del sector

- Diagnostico organizacional
- Diagnostico funcional
- Diagnoctico cultural


1. Buyer persona
[Proporciona una visión de tu buyer persona.]
2. Competencia
[Detalla las tendencias del sector al que perteneces.
3. Estrategia
[Describe en qué consisten estas acciones.]
4. Objetivos
[Elabora una lista de los objetivos que alcanzarás.]
5. Presupuesto
[Muestra los recursos económicos que usarás en tu estrategia de marketing.]
6. Flujos de venta
[Describe los distintos caminos que usará tu cliente para realizar su compra.]
7. Recursos digitales
[Enumera los recursos tecnológicos que usarás en tu campaña de marketing.]
8. Conclusiones
[¿Tienes algo más que agregar?]
Plan de marketing


Nº Actividad
Inicio
Final
01-ene
02-ene
03-ene
04-ene
05-ene
06-ene
07-ene
08-ene
09-ene
10-ene
11-ene
12-ene
13-ene
14-ene
15-ene
16-ene
17-ene
18-ene
19-ene
20-ene
21-ene
Limpieza de Terreno 01/01/2017 03/01/2017
Trazo y Replanteo 03/01/2017 06/01/2017
Excavación de Zanjas 06/01/2017 09/01/2017
Relleno Material Propio 09/01/2017 12/01/2017
Eliminación Material Excedente 12/01/2017 17/01/2017
Actividad 6 17/01/2017 20/01/2017
Actividad 7 20/01/2017 23/01/2017
Actividad 8 23/01/2017 25/01/2017
Actividad 9 25/01/2017 30/01/2017



RAP:2

Realizar el plan de mercadeo a una empresa del sector apoyandose en las plantillas socializadas

- Ambiente Requerido

Ambiente físico con sillas, mesas, pizarra, electricidad

- Materiales

Dispositivo tecnologico con conectividad a internet

Cartulina, papel periódico

Copias, marcadores

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

RAP4

- Exposición y socialización de los siguientes términos
- Propuesta de valor

RAP: 5

- Diseñe el plan estratégico para una empresa del sector (misión, visión, objetivos, políticas, recglas)
- Historial de conversaciones

RAP:6

Realice el diagnistico empresarial a una empresa del sector

- Diagnostico organizacional
- Diagnostico funcional
- Diagnoctico cultural

RAP: 7

- Realizar el plan de mercadeo a una empresa del sector apoyandose en las plantillas socializadas

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	**Conoce los conceptos básicos del plan de mercadeo.**	**Técnica de Evaluación: Formulación de preguntas** **Instrumento de Evaluación: Lista de Chequeo**
Evidencias de Desempeño	**Desarrolla los talleres aplicando los conceptos de Mercadeo**	**Técnica de Evaluación: Observación directa** **Instrumento de Evaluación: Talleres**
Evidencias de Producto:	**Desarrollo practico del programa de**	**Técnica de Evaluación: Valoración del producto**

GFPI-F-135 V02

	formación	**Instrumento de Evaluación: Lista de Chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ESTRATEGIA

Arte de proyectar y dirigir las operaciones militares, especialmente las de guerra.

CLIENTE, CLIENTA

Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente la que lo hace regularmente

MERCADO

Lugar público con tiendas o puestos de venta donde se comercia, en especial con alimentos y otros productos de primera necesidad.

UN ESTUDIO DE MERCADO

es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales que tienen como objetivo obtener información sobre el estado actual de un segmento determinado mercado.

UN DIAGRAMA DE GANTT

es una herramienta de gestión de proyectos que ilustra el trabajo realizado durante un período de tiempo en relación con el tiempo previsto para el trabajo.

UN PLAN ESTRATÉGICO

es una herramienta que sirve para definir hacia dónde quiere ir tu organización y qué acciones se realizarán para lograr esos objetivos.

MISIÓN es entendido como la facultad o el poder que se le es dado a una o varias personas para realizar cierto deber o encargo.

Visión es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar

OBJETIVO, OBJETIVA ADJETIVO

Fin que se quiere alcanzar y al cual se dirige una acción.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

file:///C:/Users/usuario/Downloads/Informe%20Programa%20de%20Formaci%C3%B3n%20Complementaria%20(14).pdf

https://www.gestiopolis.com/estudio-de-mercado-y-de-factibilidad-de-producto/

https://blog.hubspot.es/marketing/estrategia-empresarial

https://www.atlassian.com/es/software/confluence/templates?&aceid=&adposition=&adgroup=149977834451&campaign=19190484169&creative=640903969414&device=c&keyword=plantilla%20plan%20de%20marketing%20ejemplo&matchtype=e&network=g&placement=&ds_kids=p74461257144&ds_e=GOOGLE&ds_eid=700000001542923&ds_e1=GOOGLE&gclid=Cj0KCQjwlumhBhCIARIsABO6p-zJSnUaALCSeL_TQnq7oKPo2x37youYTzQ2KwxIkE4WbCG4UQfp9_4aAmqoEALw_wcB&gclsrc=aw.ds

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ISAURA CEBALLOS GARAY	INSTRUCTORA	CABP	15 -05 - 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Obligación contractual 1

Anexo 2: Plan Concertado Ficha: 2924012- 2981542

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO
FICHA	2924012
COMPETENCIA	FORMULAR EL PLAN SEGÚN OBJETIVOS Y METODOLOGIAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR EL PLANDE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ANALIS SARAY CONDES ROMERO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
CAMILO ANDRES PEREZ OJEDA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
DELIA MARIA MERCADO DUQUE	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
DIANA MARCELA COGOLLO SOLANO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
DIDIER ENRIQUE RAMOS MARMOLEJO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
ELA MARIA DELGADO PETRO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
ELIANA MARIA RICO MESTRA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
FIDEL ERNESTO CASTRO FUENTES	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JESUS DANIEL LOPEZ CARRILLO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JESUS DAVID SANCHEZ MIRANDA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JHON ALEX CARVAJAL BERROCAL	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	

Activar Winc
Ve a Configuraci

Continuación **Anexo 2**: Plan Concertado Ficha: 2981542

DIANA MARCELA COGOLLO SOLANO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
DIDIER ENRIQUE RAMOS MARMOLEJO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
ELA MARIA DELGADO PETRO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
ELIANA MARIA RICO MESTRA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
FIDEL ERNESTO CASTRO FUENTES	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JESUS DANIEL LOPEZ CARRILLO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JESUS DAVID SANCHEZ MIRANDA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JHON ALEX CARVAJAL BERROCAL	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JORGE ELIAS LOPEZ HERNANDEZ	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
JORGE LUIS ARGUELLO MENDOZA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
KEYNER ANDRES SALCEDO DELGADO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
LEIDY DIANA ESQUIVEL OVIEDO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
LINA MARCELA ANAYA GONZALEZ	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
LINEY DALIS ANAYA GONZALEZ	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
LIZBETH JOHANA MORALES FRANCO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
LUIS ALBERTO FALCO CABALLERO	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
LUIS FERNANDO PEREIRA BORJA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
MARTHA NELLY CABRERA JARUPIA	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	
NATALY MONTERROZA SUAREZ	PUESTA EN MARCHA Y PRESENTACION OFICIAL DE EL EMPRENDIEMIENTO	X		4/22/2024	X	

Activar Windo
Ve a Configuración

Continuación **Anexo 2**: Plan Concertado Ficha: 2981542

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO
FICHA	2981542
COMPETENCIA	FORMULAR EL PLAN SEGÚN OBJETIVOS Y METODOLOGIAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR EL PLANDE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADALBERTO MANUEL BURGOS MENDOZA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ALBANESSA GAVIRIA FLOREZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
AMAURY ENRIQUE SALGADO BURGOS	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ANASARIA SARMIENTO WILCHES	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
NATALI PORTILLO HERRERA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ANGELICA PAOLA SIBAJA BOTONERO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ANGELICA QUIÑONES SARMIENTO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
AURA VANESSA GAVIRIA FLOREZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
DAYANA MARIA CONEO OSORIO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ELEANIS MARCELA BUELVAS SIERRA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
		X		5/3/2024	X	

Activar Windo
Ve a Configuració

Continuación **Anexo 2**: Plan Concertado Ficha: 2981542

NATALI PORTILLO HERRERA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ANGELICA PAOLA SIBAJA BOTONERO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ANGELICA QUIÑONES SARMIENTO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
AURA VANESSA GAVIRIA FLOREZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
DAYANA MARIA CONEO OSORIO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ELEANIS MARCELA BUELVAS SIERRA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ENELDA ROSA QUIÑONEZ CEBALLO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
GRACIELA MARIA MENDOZA PINEDA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
JAIDER LUIS YANEZ AVILA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
JAIME LUIS OVIEDO PINEDA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
JUAN BAUTISTA BUELVAS OSORIO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
JULIA PAOLA HOLGUIN DUARTE	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
KARIME NICOLLE SARMIENTO WILCHES	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
KETTYS LUZ LEON GOMEZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
LIBIA ROSA QUIÑONEZ VILORIA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
LILIANA VERTEL PEREIRA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
LUISA FERNANDA PACHECO PACHECO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
MARIA ALEJANDRA FERIA CHICA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	

Activar Windo
Ve a Configuración

Continuación **Anexo 2**: Plan Concertado Ficha: 2981542

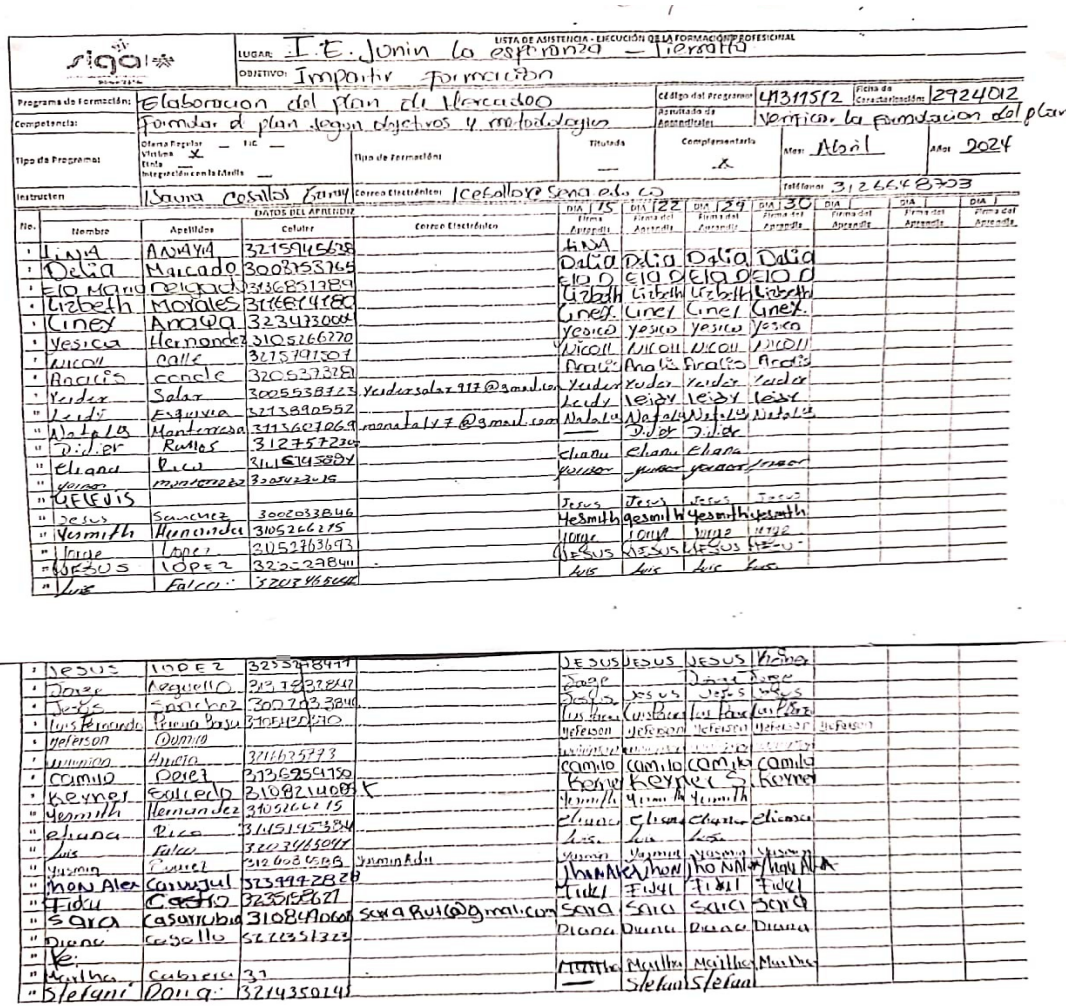
	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO
FICHA	2981542
COMPETENCIA	FORMULAR EL PLAN SEGÚN OBJETIVOS Y METODOLOGIAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR EL PLANDE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y LAS EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
MAYERLIS SUAREZ RODRIGUEZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
MERLY DEL CARMEN MORELO FLOREZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
MICHEL ANDREA ESTRADA ARGUMEDO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ORLEY ELIAS SIERRA CANTERO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
PRISCILIANA DEL CARMEN FERNANDEZ VIDAL	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
ROSELIS MARIA BURGOS LOPEZ	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
SHAROLL ALEXA SARMIENTO WILCHES	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
VALENTINA OYUELA CAVADIA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
WILFRIDO FLOREZ LAZARO	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	
WILSON ENRIQUE PEREZ BALLESTA	SONDEO DE APRENDIZAJES PREVIOS	X		5/3/2024	X	

Activar Windo
Ve a Configuración

Obligación contractual 1

Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha 2924012 ABRIL



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: I.E. Jonin la esperanza – Ternata

OBJETIVO: Impartir formación

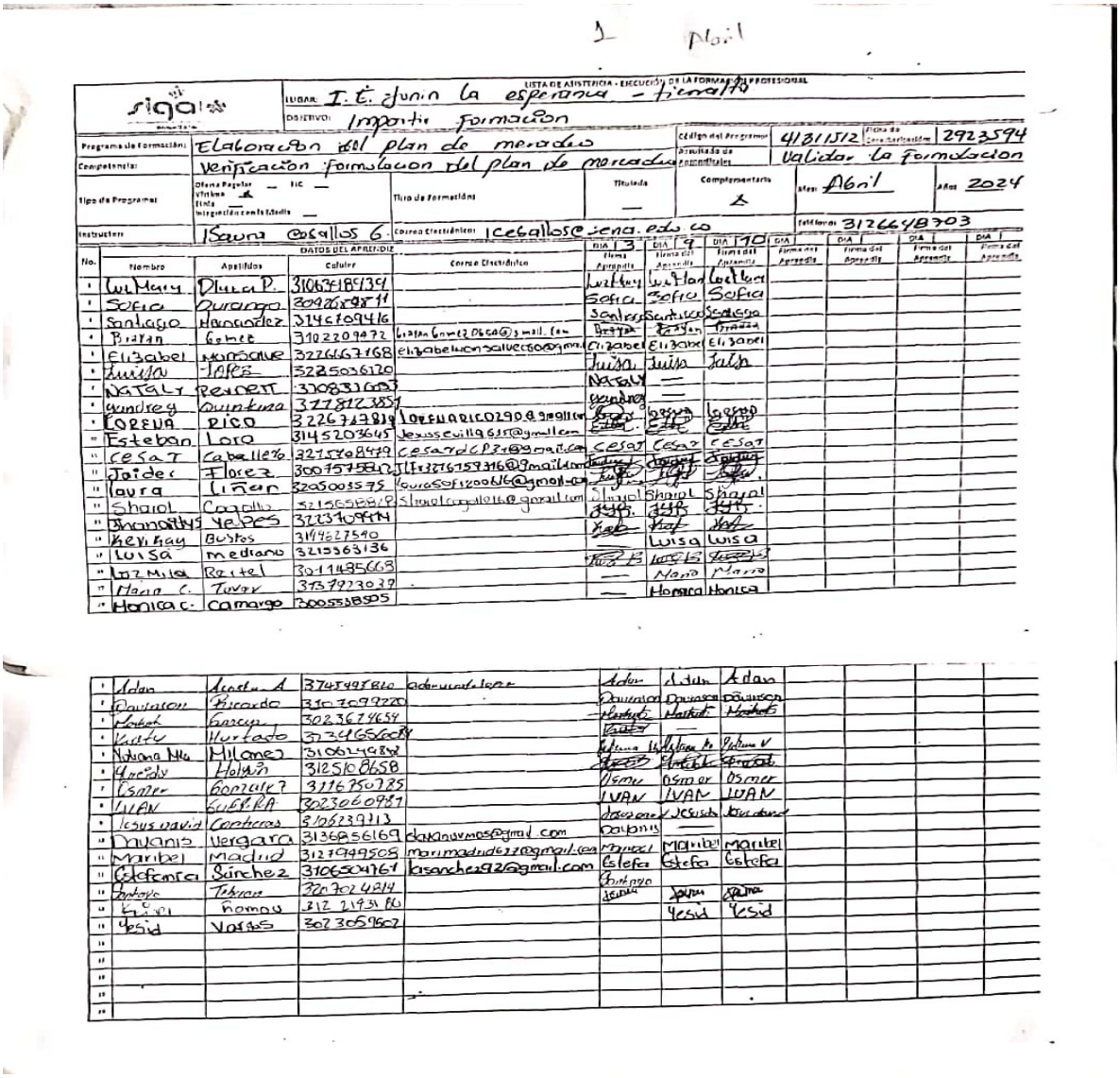
Programa de Formación:	Elaboracion del plan de Mercadeo	Código del Programa:	413175 12
Competencia:	Formular el plan segun objetivos y metodologias	Resultado de Aprendizaje:	Verifica la formulacion del plan
Tipo de Programa:	Oferta Regular X – PIC — Virtual — Distancia — Integración con la Media —	Tipo de Formación:	Titulada — Complementaria X
Instructor:	Sandra Castillo Zarate	Correo Electrónico:	Ccastillop@sena.edu.co
Ficha de Caracterización:	2924012	Mes:	Abril
Año:	2024	Teléfono:	3126648703

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 15 Firma Aprendiz	DIA 22 Firma del Aprendiz	DIA 29 Firma del Aprendiz	DIA 30 Firma del Aprendiz	DIA	DIA	DIA
1	Linna	Arroyo	3215945638		Linna						
2	Dalia	Marcado	3002753765		Dalia	Dalia	Dalia	Dalia			
3	Elo Maria	Delgado	3136851389		Elo D	Elo D	Elo D	Elo D			
4	Lizbeth	Morales	3176814780		Lizbeth	Lizbeth	Lizbeth	Lizbeth			
5	Ginery	Anaya	3234730044		Ginery	Ginery	Ginery	Ginery			
6	Yesica	Hernandez	3105266270		Yesica	Yesica	Yesica	Yesica			
7	Nicoll	calle	3215791501		Nicoll	Nicoll	Nicoll	Nicoll			
8	Analis	conde	3205373281		Analis	Analis	Analis	Analis			
9	Yeider	Salas	3005538723	Yeidersalaz917@gmail.com	Yeider	Yeider	Yeider	Yeider			
10	Leidy	Esquivia	3213890552		Leidy	Leidy	Leidy	Leidy			
11	Natalia	Montemesa	3115607069	nonatalv17@gmail.com	Natalia	Natalia	Natalia	Natalia			
12	D.J.D.R	Ruidos	3127577264			D.J.D.R	D.J.D.R				
13	Eliana	Rico	3161543884		Eliana	Eliana	Eliana				
14	Yerson	Montemesa	3205432015		Yerson	Yerson	Yerson	Yerson			
15	JESUS				Jesus	Jesus	Jesus	Jesus			
16	Jesus	Sanchez	3002033846		Yesmith	Yesmith	Yesmith	Yesmith			
17	Yesmith	Hernandez	3105266275		Jorge	Jorge	Jorge	Jorge			
18	Jorge	Lopez	3115263693		JESUS	JESUS	JESUS	JESUS			
19	JESUS	LOPEZ	3202298411		Luis	Luis	Luis	Luis			
20	Luis	Falcon	3207486668								

1	JESUS	LOPEZ	3255978911		JESUS	JESUS	JESUS	Jesus			
2	Jorge	Noguello	3137337847		Jorge		Jorge	Jorge			
3	Jesus	Sanchez	3007933846		Jesus	Jesus	Jesus	Jesus			
4	Luis Fernando	Pinto Bosu	3105422210		Luis Fer	Cristian	Luis Fer	Luis Fer			
5	Yeferson	Osorio			Yeferson	Yeferson	Yeferson	Yeferson	Yeferson		
6	Yuranis	Arroyo	3116635773		Yuranis	Yuranis	Yuranis	Yuranis			
7	Camilo	Perez	3136959750		Camilo	Camilo	Camilo	Camilo			
8	Keynes	Guillen	3108214085		Keynes	Keynes	Keynes	Keynes			
9	Yesmith	Hernandez	3105266215		Yesmith	Yesmith	Yesmith				
10	Eliana	Rico	3161543884		Eliana	Eliana	Eliana	Eliana			
11	Luis	Falcon	3207486668		Luis	Luis	Luis				
12	Yasmin	Perez	3126685668	Yasmin Ado	Yasmin	Yasmin	Yasmin	Yasmin			
13	Jhon Alex	Carvajal	3239942828		Jhon Alex	Jhon Alex	Jhon Alex	Jhon Alex			
14	Fidel	Cerro	3235668627		Fidel	Fidel	Fidel	Fidel			
15	Sara	Casarrubia	3108640668	sara.Ruiz@gmail.com	Sara	Sara	Sara	Sara			
16	Diana	Castillo	3212351322		Diana	Diana	Diana	Diana			
17	Ke										
18	Myrtha	Cabrera	37		Myrtha	Myrtha	Myrtha	Myrtha			
19	Stefani	Ortiz	3214350141			Stefani	Stefani				

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 3: Registro de listado de asistencia ficha 2981542



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

siga

LUGAR: I.E. Junin la esperanza - tienalto

OBJETIVO: Impartir formación

Programa de Formación:	Elaboracion del plan de mercadeo	Código del Programa:	413111512
Competencia:	Verificacion formulacion del plan de mercadeo	Actividad de Aprendizaje:	Validar la formulacion
Tipo de Programa:	Oferta Regular Virtual / Distancia / Integrada con la Educación Media	Titulada / Complementaria	Complementaria
Instructor:	Jaime Caballos G.	Correo Electrónico:	jcaballosc@sena.edu.co

Ficha de Caracterización: 2923594 | Mes: Abril | Año: 2024 | Teléfono: 3126478703

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 13 Firma Aprendiz	DIA 9 Firma del Aprendiz	DIA 10 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
	DATOS DEL APRENDIZ										
1	Luz Mary	Duque P.	3106918539								
2	Sofia	Quiroga	3092698911								
3	Santiago	Hernandez	3145709416								
4	Brayan	Gomez	3102209472								
5	Elizabeth	Monsalve	3276667168								
6	Luisa	Lopez	3285036170								
7	Nataly	Peinett	3208310003								
8	Yuandrey	Quintana	3178123859								
9	Lorena	Rico	3226348814								
10	Esteban	Lora	3145203645								
11	Cesar	Caballero	3215708479								
12	Jaider	Florez	3007575802								
13	Laura	Liñan	3205005595								
14	Shairol	Coppello	3215658818								
15	Jhonathan	Yepes	3233109814								
16	Keriyay	Bustos	3114627590								
17	Luisa	Mediano	3213563136								
18	Loz Mila	Retel	3011485663								
19	Maria C.	Tuvay	3137923029								
20	Monica C.	Camargo	3005518505								
1	Adan	Acosta A	3745498810								
2	Davinson	Ricardo	3507099220								
3	Maribel	Garcia	3023674654								
4	Yuly	Hurtado	3134656089								
5	Juliana Mila	Milanes	3106249844								
6	Yuseidy	Holguin	3125108658								
7	Osmer	Gonzalez	3176750785								
8	IVAN	GUERRA	3023066987								
9	Jesus David	Contreras	3106239313								
10	Dayanis	Vergara	3136956169	dayanismos@gmail.com							
11	Maribel	Madrid	3127999508	maribelmadrid622@gmail.com							
12	Estefania	Sanchez	3106504761	lisanchez92@gmail.com							
13	Santiago	Tabares	3207024214								
14	Erika	Roman	312 2193180								
15	Yesid	Varas	3023059607								
16											
17											
18											
19											
20											

Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- denominación del programa de formación: servicio al ciente.

- código del programa de formación:13530025
- nombre del proyecto (si es titulada):
- fase del proyecto (si es formación titulada):
- actividad de proyecto(si es formación titulada):
- competencia: atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
- resultados de aprendizaje alcanzar:
  validar satisfacción del cliente según protocolos de la organización
  prestar servicio al cliente teniendo en cuenta políticas de la organización.

2- presentación

- motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas
- guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado
- relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos
- promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo

Estimado aprendiz sena, bienvenido(a) al programa de formación atención y servicio al cliente. la atención y el servicio al cliente se constituyen en algunos de los elementos diferenciadores, que aportan al desarrollo y crecimiento de las empresas en la actualidad convirtiéndose en su eje bandera y su diferenciador mas puntal; en donde el cliente se convierte en el agente activo y razón de ser de las organizaciones y por ende es el afán de cada dia mas se forjen conicmeintos amplios sonre la exelente atención y que el servicio sea mas humano, posicionando a cada empresa en el mercado laboral. por lo anterior y por la gran demanda en los diferentes sectores productivos del país, se hace necesario disponer de un talento humano integraly con nocoeimtientos optimos, que

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

adopte y esten en la facultad de crear estrategias acordes con las tendencias nacionales e internacionales que permitan ofrecer un trato diferencial al cliente de hoy.

les deseo muchos éxitos y la invitación a ser la mejor versión de ustedes mismos enfrentando nuevos retos pero con calidad humana y servicial.

3- Actividades:

3.1 Actividades de reflexión inicial.

RAP1:

antes de iniciar el desarrollo de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, es importante que reflexione sobre el siguiente contexto responda con toda la sinceridad del caso para después debatirse en la clase y ver que perpestivas tiene cada estudiante con respecto al tema.

¿para usted que es la atención?

¿que entiendes por servicio al cliente?

¿ que sabes de servicio al cliente?

¿qué tipo de cliente sientes qe eres?

ambiente requerido salón de clases

materiales cuaderno, borrador y lapiz.

3.2 actividades de contextualización e identificación de conocimientos.

investigación: mediante este método el aprendiz deberá reconocer la definición de conceptos tale como:

identificar tipos de clientes,protocolos,ciclo de servicio ,momentos de verdad y aplicar procesos de comunicación, implementar normas de cortesía , técnicas de servicio al cliente y requerimientos de clientes realizar atención al cliente resolver contingencias generar encuestas y reportes de servicio y no menos importante aplicar medidas de salud y seguridad en el trabajo

RAP2: "atender a los clientes utilizando las tecnologías de acuerdo con el protocolo de la organización".

GFPI-F-135 V01

despues de ver estos dos videos elabore un mapa conceptual en el cual plasme la ruta de atención de acuerdo a las necesidades de los clientes, tenga en cuenta y tome como

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

ejemplo una empresa en particular que sea de su gusto. recuerda desde su propio punto de vista.

https://youtu.be/3kc6erdy0ky

https://youtu.be/1aog8fr1uqs

ambiente requerido salón de clases

materiales cuaderno, borrador y lapiz.

RAP3: descripción de la actividad: teniendo en cuenta los conceptos aprendidos anteriormente desarrolle los siguientes puntos;

tema no. 1 elabore un cuadro donde relacione las clases de clientes, sus características y modo de tratarlos.

tema no. 2 elabore el triángulo del servicio utilizando dibujos para cada componente y explique cada uno de ellos.

tema no. 3 determine cuales son los elementos de atención y servicio al cliente.

material de apoyo: consulta en internet y guía del instructor.

ambiente requerido salón de clases

materiales cuaderno, borrador y lapiz.

RAP4: en grupo de 3 personas vamos a realizar una actividad donde nos vamos a denominar varios roles el vendedor, el cliente 2 tipos de cliente y sus debidas obejeciones y un porodto o emprea de su elección y se desarrolla en clases 1 obra para validar los conociemitnos ádquiridos a lo largo del desarrollo de la actividad.

ambiente requerido salón de clases

materiales cuaderno, borrador y lapiz

RAP5: descripcion de la actividad. selecciona alternativas de mejora para el proceso de venta, de acuerdo con la oferta comercial y las estrategias definidas por la organización.

1- los estudiantes van a validar en sus supermercados locales y tiendas mayoritas con cuaderno en mano vamos a captar 5 momentos de atención al cliente donde

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

se tomen 5 ejemplos de atención al cliente sean buenas o malas y definir que hubiesen echo ustedes en su lugar.

socializaremos en el aula de clases cada una de esas experiencias.

2- asi mismo vamos a realizar averiguaciones de cuales son las empresas que están a la vanguardia del servicio al cliente y quienes son las mejores practicas que vemos reflejadas en el mercado. trer los ejemplos escritos en el cuderno.

ambiente requerido salón de clases

materiales cuaderno, borrador y lapiz

- duración de la guía: 48 horas.

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 : prueba de conocimientos **evidencias de desempeño** participación en equipos de trabajo trabajo individual **evidencias de producto:**	clasifica clientes teniendo en cuenta tipología clasifica necesidades del servicio a partir de los requerimientos determina momentos de verdad de acuerdo con ciclo de servicio realiza atención al cliente cumpliendo con protocolos del canal realiza seguimiento a	taller teórico lista de chequeo. observación.

GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

presentación trabajo final y socialización directa con cliente real.	resultados de satisfacción teniendo en cuenta protocolos de la organización.	

5- GLOSARIO DE TÉRMINOS

2. 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.
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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.

GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

10. 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.
11. 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.
12. 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.
13. 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.
14. 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.
15. 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.
16. GARANTÍA DE LA CALIDAD: comprende todas aquellas actividades de una empresa u organismo para conseguir y demostrar la calidad en ésta.
17. GESTIÓN: es la dirección o administración de un negocio, que lo guía hacia un mismo camino lo cual lo puede llevar a la excelencia.
18. 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.
19. 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.
20. 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.
21. 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.

GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

22. 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.
23. 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.
24. 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.
25. RESARCIMIENTO: se usa cuando al prestar un servicio se incumple con las obligaciones adquiridas ya, las cuales pueden ser penales o contractuales. brindando seguridad que el compromiso se contraído.
26. REINGENIERÍA: se utiliza cuando los procesos no funcionan bien y necesitan comenzar de nuevo planteando nuevas alternativas. es hacer lo que se está haciendo pero hacerlo bien.
27. 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.
28. SERVUCCION: la unión de servicio al cliente, calidad y satisfacción es lo que nos conlleva a un cliente satisfecho.
29. SISTEMA: es la forma de manjar las normas o procedimientos con un orden lógico para la empresa, para ordenar el funcionamiento de una colectividad.
30. 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.
31. 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 BILBIOGRÁFICOS

1. https://youtu.be/3kc6erdy0ky
2. https://youtu.be/1aog8fr1uqs
3. ismi – international service marketing institute.(2001, octubre). ¿sabe lo que sus clientes esperan de usted? mk marketing + ventas. nro 162. pag 28. marketing de servicios

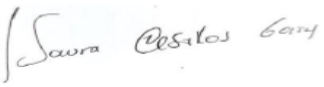
GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 4: Guías de aprendizaje ficha 2923427- 2958365

4- rodriguez a., jose luis. (2006, agosto). seminario la importancia del servicio al cliente. guatemarmol.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	nombre	cargo	dependencia	fecha
autor (es)	 ISAURA CEBALLOS GARAY	instructor	CABP	marzo-2023

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

	nombre	cargo	dependencia	fecha	razón del cambio
autor (es)					

GFPI-F-135 V01

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2923427

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	SERVICIO AL CLIENTE
FICHA	2933427
COMPETENCIA	ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE SERVICIOS Y NORMATIVAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	VALIDAR SATISFACCION DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACION
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADELA DEL CARMEN PEÑA GONZALEZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
ANA MILENA DEL CASTILLO NAVAS	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
CARLOS ALBERTO PACHECO MARTINEZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
CARMEN EUNELSIS SAENZ DURANGO	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
CATALINA MARIA SAENZ CARBALLO	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
CELMIRA ISABEL VERGARA PICO	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
DELIMIRO MORELO HERNANDEZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
EDUIN PARRA HERRERA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
ENITH DEL CARMEN GONZALEZ MARTINEZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
FRANYI PATRICIA DEL CASTILLO HERRERA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN	X		4/26/2024	X	

Activar Windo
Ve a Configuració

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2923427

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	SERVICIO AL CLIENTE
FICHA	2933427
COMPETENCIA	ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE SERVICIOS Y NORMATIVAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	VALIDAR SATISFACCION DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACION
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
MARCELA ANGELICA AVILA PALENCIA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
MARTHA CECILIA ARGEL ORTIZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
NORELIS NORETH AVILA DIAZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
NORMA SUSANA CORREA PEÑA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
RAFAEL ANTONIO VEGA NORIEGA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
SERLY PATRICIA PACHECO PAEZ	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
VICTOR ABRAHAM RAMOS ALDANA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
VIVIANA GOMEZ RAMOS	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
WEIMAR ANTONIO SILVA ROJAS	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	
WILIAN JOSE VERGARA SERPA	Y LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS EN NUESTRO DESARROLLO	X		4/26/2024	X	

Activar Wind
Ve a Configuració

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2958365

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	SERVICIO AL CLIENTE
FICHA	2958365
COMPETENCIA	ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE SERVICIOS Y NORMATIVAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	VALIDAR SATISFACCION DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACION
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADRIAN ALFONSO BABILONIA ARETAGA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
AGIE MARCELA BELTRAN DORIA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ANA GREIS LOPEZ SEVILLA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ANA ISABELA RUIZ AREIZA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ANA MERCEDES HERNANDEZ CEDEÑO	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ANA SOFIA TORRES PADILLA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ANGHYE PAOLA QUINTANA ZAPATA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ARGENIDA ECHAVARRIA CARE	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ARIANA GANDIA HERNANDEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
BRAYAN LUIS JULIO MORA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
CELENIS DEL CARMEN GALARCIO CANTERO	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
DELCY LUZ DIAZ AVILA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
DIEGO ANDRES CARDENAS	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024		x
ELIANA PATRICIA JULIO HERNANDEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
ENGEL SEGUNDO GALEANO MARTINEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
EVER OSORIO BENITEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	
GABRIEL ENRIQUE HERNANDEZ TORRES	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	x		4/23/2024	x	

Continuación Obligación contractual 1

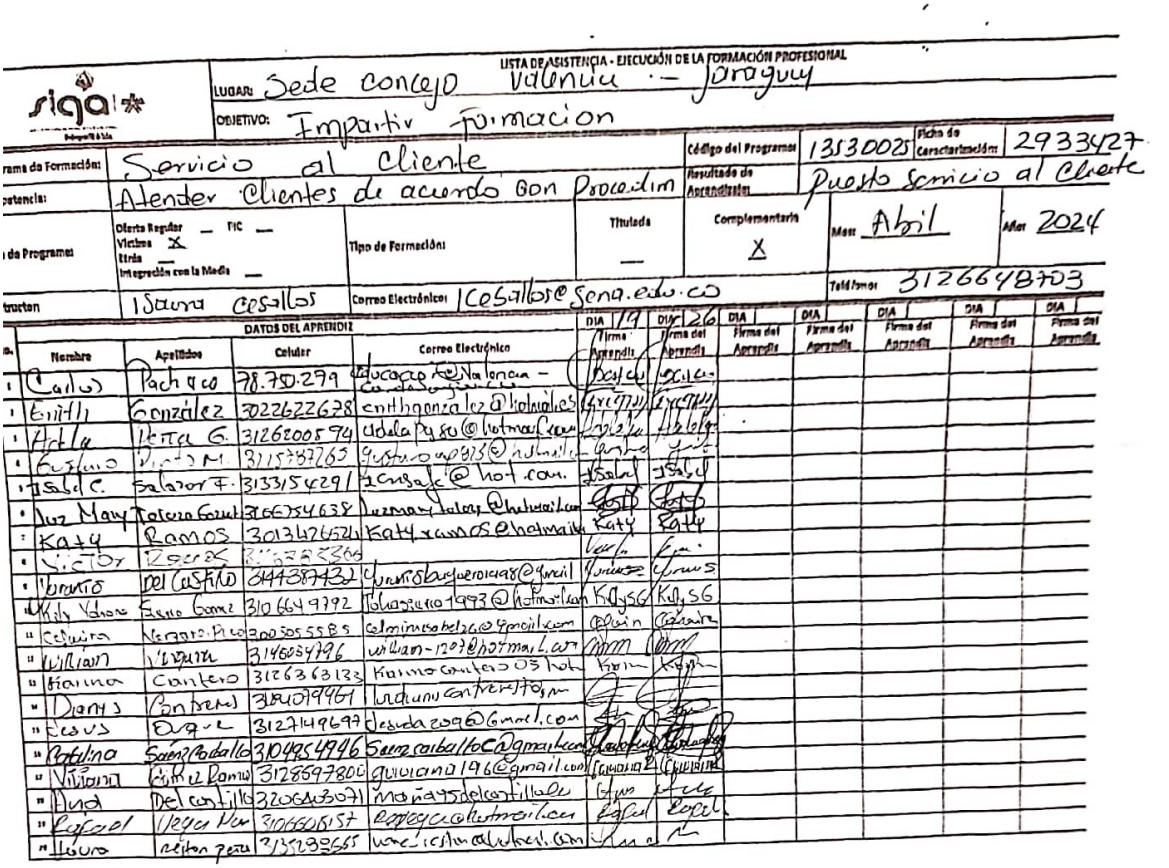
Anexo 5: Plan concertado ficha 2958365

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	SERVICIO AL CLIENTE
FICHA	2958365
COMPETENCIA	ATENDER CLIENTES DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE SERVICIOS Y NORMATIVAS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	VALIDAR SATISFACCION DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACION
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
JUAN PABLO HINCAPIE GOMEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
MAIRA MARIA MARTINEZ MENDOZA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
MARIA ANGELICA IBAÑEZ HERNANDEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
MARIA ANGELICA NUÑEZ MORELOS	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
MARIA TERESA LOPEZ JULIO	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
MARQUEZA JUDITH SEVILLA POLO	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
MARTA BIVIANA AVILA MEJIA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
ORLEIDYS JUDITH SEVILLA POLO	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
PABLO JOSE NUÑEZ HERNANDEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
SANDRA PATRICIA NEGRETE BANDA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
SHIRLY PAHOLA MARTINEZ RIVAS	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024		X
SINDY PAOLA JULIO MORA	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
SUSANA CRISTINA SUAREZ RAMOS	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024		X
VALENTINA YAGARI MANJORE	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
WUENDY JOHANA HERNANDEZ ARGUMEDO	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024	X	
YISETH DAYANA MENDOZA HOYOS	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024		X
YURI YOJALMA JULIO SANCHEZ	EXPOCISIOM CANALES DE COMUNICACIÓN	X		4/23/2024		X

Obligación contractual 1

Anexo 6 : Registro de listado de asistencia ficha 2923427 ABRIL



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Sede concejo Valencia - Joraguy

OBJETIVO: Impartir formacion

Programa de Formación: Servicio al cliente — Código del Programa: 13530025 — Ficha de caracterización: 2933427

Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedim — Resultado de Aprendizaje: Puesto servicio al cliente

Oferta Regular — FIC — Virtual X — Tipo de Formación: — Titulada: — Complementaria: X — Mes: Abril — Año: 2024

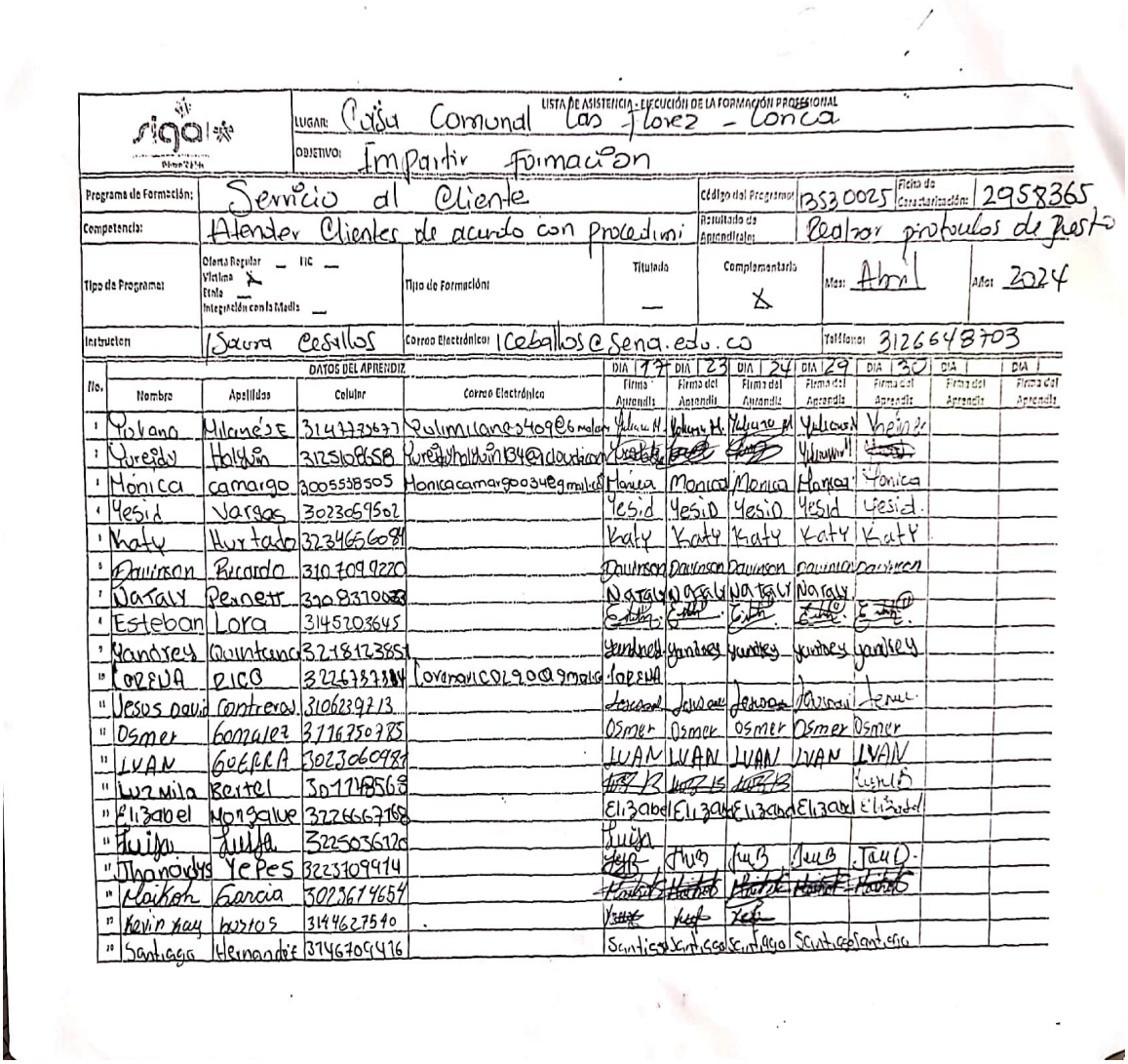
Instructor: Laura Castillo — Correo Electrónico: lcastillo@sena.edu.co — Teléfono: 3126648703

	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 19	DIA 26	DIA	DIA	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	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Carlos	Pacheco	78.750.279	educacion@valencia-cordoba.gov.co								
1	Emilly	Gonzalez	3022622628	emilygonzalez@hotmail.es								
1	Adela	Mesa G.	3126200594	adelamesa@hotmail.com								
1	Gustavo	[illegible] M.	3115787765	gustavo.mp913@gmail.com								
1	Isabel C.	Salazar F.	3133154291	1csabel@hotmail.com								
1	Luz Mary	Tafur Gonzalez	3166754638	luzmary.tafur@hotmail.com								
1	Katy	Ramos	3013476524	Katyramos@hotmail.com								
1	Victor	Rojas	3[illegible]									
1	Ibonne	Del Castillo	3144387432	ibonnedelcastillo1998@gmail.com								
1	Kelly Viviana	Perez Gomez	3106649792	Vivianaperez1993@hotmail.com								
1	Catalina	Negrete Pico	3005055585	catalinanegrete26@gmail.com								
1	William	Velasquez	3146034996	william-1207@hotmail.com								
1	Karina	Cantero	3126363133	Karinacantero05@hotmail.com								
1	Diana	Cantero	3184079961	Indianacantero1@hotmail.com								
1	Jesus	Vega	3127149697	Jesusvega2096@gmail.com								
1	Paulina	Saenz Caballero	3104954946	Saenzcaballero@gmail.com								
1	Viviana	Castro Ramos	3128597800	gulviana196@gmail.com								
1	Ana	Del Castillo	3206463071	Anadelcastillo@hotmail.com								
1	Rafael	Vega Vega	3106601157	rafaelvega@hotmail.com								
1	Laura	Castillo Perez	3135239565	lauracastillo@hotmail.com								

1	Franyi	Del Castillo	3146949518	franyidelcastillo@gmail.com	Franyi	Franyi						
1	Norelis	Avilez Diaz	3241161785	noraavilez1611@gmail.com	Norelis	Norelis						
1	Jorge	Correa Pino	3204596979	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
1	Marilin	Ayala Ortiz	3122148894	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
1	José	Rojas	3205050559	[illegible]	[illegible]	[illegible]						
1	Carmen	Sanchez Durango	316453300	carmen5d18@hotmail.com	Carmen	Carmen						
1												
1												

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 6 : Registro de listado de asistencia ficha 2958365 ABRIL



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Casa Comunal Las Flores - Lonca

OBJETIVO: Impartir Formación

Programa de Formación:	Servicio al Cliente	Código del Programa:	133 0025
Competencia:	Atender Clientes de acuerdo con procedimi	Ficha de Caracterización:	2958365
Resultados de Aprendizaje:	Realizar pinturas de puesto		
Tipo de Programa:	Oferta Regular _ PIC _ Víctima X Étnia _ Integración con la Media _	Tipo de Formación:	Titulada — Complementaria X
Mes:	Abril	Año:	2024
Instructor:	Laura Castillos	Correo Electrónico:	lcabellos@sena.edu.co
Teléfono:	3126648703		

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 17	DIA 23	DIA 24	DIA 29	DIA 30	DIA	DIA
	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Firma Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz	Firma del Aprendiz
1	Yuliana	Milanés E	3147737637	Yulimilanes2409@outlook							
2	Yuresly	Holguín	3125108658	Yureslyholguin134@outlook							
3	Mónica	camargo	3005538505	Monicacamargo346@gmail							
4	Yesid	Vargas	3023059502								
5	Katy	Hurtado	3234666681								
6	Davinson	Ricardo	3107099220								
7	Daraly	Pernett	3208370								
8	Esteban	Lora	3145203645								
9	Yanirsey	Quintana	3218173851								
10	LORENA	RICO	3226787884	Lorenarico2020@gmail							
11	Jesus David	Contreras	3106239213								
12	Osmer	Gonzalez	3176750785								
13	IVAN	GUERRA	3023060987								
14	Luz Mila	Bertel	3017789569								
15	Elizabeth	Gonzalez	3276667168								
16	Luisa	Luisa	3225036120								
17	Yhonaidys	Yepes	3223109414								
18	Maikon	Garcia	3023674654								
19	Kevin Yoy	Bustos	3146275910								
20	Santiago	Hernandez	3146704476								

Obligación contractual 1

Anexo 7 : Guías de aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Fortalecimiento en mercadeo y ventas.
- Código del Programa de Formación: 62330031
- Nombre del Proyecto (si es titulada):
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada):
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada):
- Competencia: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
- 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE
- 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

RAP1: Identificar los recursos necesarios para el desarrollo de la venta de productos y servicios según la política de mercadeo.

RAP2: Desarrollar el proceso y la estrategia utilizada para la presentación de un producto o servicio de acuerdo con el plan de mercadeo.

RAP3: Asesorar a los clientes en situaciones reales según los objetivos y el plan de mercadeo.

RAP4: Hacer el cierre de ventas de acuerdo con los procedimientos y objetivos establecidos.

GFPI-F-135 V01

RAP5: Realizar informes del servicio post venta de acuerdo con la política de la organización.

- Duración de la Guía: 96 horas.

2. PRESENTACIÓN

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo

(Máximo 10 renglones)

Estimado aprendiz en esta guía de aprendizaje se pretende que ud aprenda a identificar y a adquirir capacidades necesarias para presentar y argumentar las características y beneficios de productos y servicios. Apoyándose en el uso de herramientas adecuadas; así como desarrollar estrategias de ventas y negociación de acuerdo con los medios de comunicación establecidos por la organización, enfocará las estrategias de marketing para vender productos y servicios acordes con sus necesidades y expectativas y que usted sepa identificar su nicho de mercado . Para esto es necesario realizar el proceso de la venta de productos y servicios siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico e identificado y acorde, conforme a las políticas de venta y los términos de negociación. Por lo anterior usted como estudiante en el trascurso de este curso estará en capacidad de presentar y argumentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores manejados por la organizacióncon un plus adicional en la orientación a la atención y al buen servicio por lo que marcara la diferencia entre sus competidores y su mercado objetivo estará mas que satisfecho con la laore realizada.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1.Actividad de Reflexión Inicial

RAP1:

Basado en sus conocimientos previos, le invitamos a reflexionar teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

Continuación Anexo 7 : Guías de Aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545

TALLER

1. Qué es una venta?
2. Quién es un vendedor para ti?
3. Quién es un cliente?
4. Qué es una necesidad?
5. Que es un nicho de mercado?
6. Qué es un producto?
7. Qué es un servicio?
8. Qué es una estrategia?
9. Qué es una táctica?
10. Qué diferencia hay entre estrategia y táctica?
11. Qué debo tener en cuenta en una conversación con un cliente para identificar sus necesidades?
12. Que cualidades debe tener un buen vendedor?
13. Cual seria tu cliente ideal?
14. Cual seria un vendedor ideal?

Ambiente Requerido: Ambiente de formación

Materiales: Cuaderno, lapiz, borrador.

RAP2: Basados en la siguiente lectura reponda el siguiente taller.

NOKIA

Durante catorce años consecutivos Nokia fue la marca líder en telefonía móvil en el mundo. Llegó a ser la empresa que la casa matriz, ubicada en Finlandia, aportó 25% del crecimiento económico del país entre los años 1998 y 2007. Sin embargo, para 2011, perdió más del 40% del mercado global.

¿Qué pasó? El 9 de enero de 2007 Steve Jobs presentó el iPhone, y, en 2008, se lanzó el sistema operativo Android.

Mientras que Nokia se concentraba en su serie E y N para competir con Blackberry en el segmento de ejecutivos y hombres de negocio, los smartphones acapararon el mercado de los millennials.

1. Explique cuál es la propuesta de valor de con este nuevo producto.
2. ¿Cuál es la estrategia de KODAC para incursionar nuevamente al mercado?
3. ¿Qué fortalezas visualiza para ingresar al mercado?
4. ¿Como definiría las áreas de oportunidad de kodac en un nuevo producto?
5. ¿Qué amenazas tiene con este nuevo producto para el mercado?

GFPI-F-135 V01

Continuación Anexo 7 : Guías de Aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545.

6. ¿Cuáles son las debilidades para incursionar en este mercado?
7. ¿Quiénes son sus principales competidores? ¿Qué producto están en el mercado?
8. ¿Qué ventajas competitivas visualiza con un nuevo producto?

Ambiente Requerido: Ambiente de formación

Materiales: Marcadores, lapiz, borrador.

RAP3:

Ver el video de el influencer Yokoy kenji (SITUACION CAMBIA POSICION)

Y responda:

1- Coloque un ejemplo corto de su vida cotidiana reflejada en la reflexión.
2- Que fue lo que mas le llamo la atención sobre el video.
3- Cual fue la estrategia de mercadeo utilizada en la reflexión.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación

Materiales: Marcadores, lapiz, borrador.

RAP4:

Nos agrupamos en parejas y realizaremos un ejercico tradicional de un vendedor y un comprador donde se debe evidenciar la importancia del cierre de ventas, y el proceso que lleva el mismo. Donde el comprador no será una persona de fácil convencimiento. El producto debe ser de su elecion.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación

RAP5: Desarrolla.

1. CLASIFICA EN EL CUADRO SEGÚN CORRESPONDA: (PRODUCTO O SERVICIO)

GFPI-F-135 V01

Continuación Anexo 7 : Guías de Aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545



PRODUCTO	SERVICIO

RESPONDA LA SIGUIENTES PREGUNTAS:

a) ¿Qué es un cliente?
b) ¿Cuál es la importancia de tratar bien a un cliente?
c) Observamos varios videos en el salón para poder identificar los diferentes tipos de clientes y la forma como debemos reaccionar Registra cinco ideas importantes, acerca de lo que concluiste de los videos.

GFPI-F-135 V01

https://youtu.be/TYhzourelNo
https://youtu.be/1z_RRxV9i6E

Continuación Anexo 7 : Guías de Aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545

https://www.google.com/search?q=video+de+vendedores+groceros&oq=video+de+vendedores+groceros&aqs=chrome..69i57j33i10i160l2.12171j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8#fpstate=ive&vld=cid:ac087d73,vid:WOJv5TMBII0

A la largo de tu vida te encontaras con muchos tipos de clientes pero debemos tener la cualidad humana de poder saberlos identificar y poder sacar provecho de nuestro conociemtinto para saber aboradarlos y poder tener una venta acertiva y que el cliente al final del dia se sienta satisfecho y nosotros cumplamos con nustras ventas y una vez identificado todo lo anterior y ponerlo en practica podemos concluir que nuestro fortaleciemiento en mercadeo y ventas abra encontrado el verdadero equilibrio.

2. Realiza un cuadro sinóptico que estructure todos los tipos de clientes, enunciando las características.

a) ¿Qué logra la empresa cuando fideliza a sus clientes?
b) ¿Qué estrategias utiliza la empresa para fidelizar los clientes?

3.2. Actividades de Apropiación

Apreciado aprendiz, optimice el conocimiento y experiencia de sus compañeros en este unto vamos a realizar una feria donde la mitad del salón serán vendedores y la otra mitad serán compradores de porductos típicos de la zona y pasaremos por cada stad para saber que prodtcuso ofrece cada vendedor y cuales son las mejores estrategias que utilizran para ello. De inmediato se les podrán hacer observaciones a sus compañeros que deben mejorar para alcanzar los objetivos de la clase.

El equipo socializará su actividad con el resto del grupo, a su vez, deberán verificar los productos compartidos por sus compañeros y evaluar a sus compañeros.

2.1. Actividades de Transferencia del Conocimiento

En en desarrollo de las clases ustedes deben realizar un estudio de mercado en su zona localidad barrio o vereda donde identifiquemos un porducto y realizarle le mercadeo.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

GFPI-F-135 V01

Continuación Anexo 7 : Guías de Aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Prueba de conocimientos **Evidencias de Desempeño** Participación en equipos de trabajo Trabajo individual **Evidencias de Producto:** Presentación trabajo final y socialización directa con cliente real.	CARACTERIZA LOS CLIENTES CON BASE AL DIAGNÓSTICO DE MERCADO REALIZADO. SELECCIONA LOS SEGMENTOS DE MERCADO APLICANDO LOS CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. ESTRUCTURA LA OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO PRESENTA LOS PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA EL PORTAFOLIO DEFINIDO POR LA ORGANIZACIÓN. INFORMA LA DISPONIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE ACUERDO CON EL PORTAFOLIO Y LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN.	Taller Teórico Lista de chequeo. Observación.

3. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Producto: Noción que establece que los consumidores preferirán productos que ofrezcan mejor calidad, rendimiento o características y de que la organización debe dedicar su energía para mejorarlos continuamente; versión detallada de la idea del nuevo producto expresada en términos comprensibles para los consumidores.

Venta:Idea de que el consumidor no comprará suficientes productos de la organización a menos que ésta haga un gran esfuerzo de promoción y ventas.

Accesibilidad: Grado hasta el cual es posible llegar a servir en un segmento de mercado.

Acercamiento : Etapa del proceso de venta en el que el vendedor conoce y saluda al comprador para establecer una buena relación desde el principio.

Actitud: Valoraciones favorables o desfavorables, opiniones y tendencias que sistemáticamente, presenta una persona respecto de un objeto o idea.

Adaptación del producto: Adaptación de un producto a las condiciones locales o deseos de los mercados extranjeros.

Administración de la fuerza de ventas: Análisis, planeación, ejecución y control de las actividades de la fuerza de ventas, incluyendo los objetivos fijados a ésta; diseño de su estrategia; y reclutamiento, selección, capacitación, supervisión y evaluación de los vendedores de la compañía.

Calidad del producto Capacidad de un producto para desempeñar sus funciones; incluye durabilidad total, confiabilidad, precisión, facilidad de operación y reparación y otros atributos apreciados.

Canal de distribución (canal de mercadotecnia) Conjunto de compañías o individuos que adquieren derechos, o ayuda a transferirlos, respecto de un bien o servicio en su paso del productor al consumidor o usuario industrial.

Ciclo de vida del producto (CVP) Curso de las ventas y ganancias de un producto durante la vida del mismo; incluye cinco diferentes etapas.

Cierre Etapa del proceso de compra en la que el vendedor pide al cliente que haga el pedido.

Postventa: es una etapa de la atención al cliente y se refiere a todas las estrategias utilizadas para ofrecer una buena experiencia para un cliente después del cierre de la compra, con enfoque en la relación.

Plan de Ventas:El plan de ventas, como dice su nombre, es el planeamiento que orienta todos los procesos de ventas de una empresa y cuáles son las estrategias que serán utilizadas para alcanzar los objetivos.

5. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Continuación Anexo 7 : Guías de Aprendizaje ficha 2958265- 2981541-2981545

- SCHIFFMAN y KANUK- "Comportamiento del consumidor".

https://www.beetrack.com/es/blog/marketing-y-ventas

https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454004.pdf

6. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Isaura ceballos garay	Instructor	CABP	Marzo-2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

GFPI-F-135 V01

Obligación contractual 1

Anexo 8: Plan concertado ficha 2958265

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA
FICHA	2958265
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con la necesidaes del cliente y objetivos comerciales
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Realizar ventas de productos y servicios teniendo en cuenta las condicones del mercado.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALEJANDRA MEZA MONTES	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
CAROL ANDREA DIAZ DORIA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
CAROLINA YULIETH DIAZ RAMOS	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
DIANA CAROLINA VILLEGAS BELTRAN	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
DIEGO ARMANDO VEGA RUEDA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
DISNEY SIERRA SEGURA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
ELIANA PATRICIA LEON MARTINEZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
EMILSON ENRIQUE SAENZ HERNANDEZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024		X
ERIK ANDRES ALDANA VILLA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
ESTEIVER ESQUIVEL ESPITIA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	
EUMER DAVID BABILONIA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	X		5/9/2024	X	

Activa
Ve a Co

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 5: Plan concertado ficha 2958265

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA
FICHA	2958265
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con la necesidaes del cliente y objetivos comerciales
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Realizar ventas de productos y servicios teniendo en cuenta las condicones del mercado.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
MIRNA LESLY HERNANDEZ OVIEDO	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
NEIDER JOSE LUNA MERCADO	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
PAOLA ANDREA MARTINEZ RODRIGUEZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
ROSA MARIA PRADA MARTINEZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
SILVIA LORENA RAMOS PEÑATA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
WILFRAN MENDOZA PEREZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
WILLIAM ISSAC PEREZ QUIÑONEZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
YESENIA HERNANDEZ NAVARRO	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
YESENIA URREA CORDOBA	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	
YURIS YOHANA NEGRETE HERNANDEZ	EXPOCISION DE TEMAS ASIGNADOS	x		5/9/2024	x	

Activ
Ve a Co

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 8: Plan concertado ficha 2981541

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA
FICHA	2981541
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con la necesidaes del cliente y objetivos comerciales
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Realizar ventas de productos y servicios teniendo en cuenta las condicones del mercado.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ALBEIRO JOSE SOTELO PADILLA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
ALVARO JAVIER JULIO JULIO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
AMAURY DE JESUS MARTINEZ AYALA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
ANA ELVIRA CANTERO GOMEZ	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
CARMEN ALICIA GOMEZ MONTOYA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
CEFERINO NEGRETE RUIZ	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
DAYMER JULIO GONZALEZ	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
DINA ESTER HERRERA PASTRANA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024		x
DONALDO ANTONIO GOMEZ SALDARRIAGA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
ELDA GERMANIA GOMEZ DE TORRES	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
ELIECER ANTONIO HERAZO FLOREZ	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
GLADYS LINEY COGOLLO CANTERO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
HUGO ENRIQUE PADILLA GOMEZ	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
IDALMIS CANTERO GOMEZ	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
IRLEDYS JUDITH DURANGO NEGRETE	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
IVAN RAMIRO FERRARO DURANGO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	
JAMILTON ANTONIO MARTINEZ MURILLO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	x		5/10/2024	x	

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 8: Plan concertado ficha 2981541

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA
FICHA	2981541
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con la necesidaes del cliente y objetivos comerciales
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Realizar ventas de productos y servicios teniendo en cuenta las condicones del mercado.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
NEIL GABRIEL GOMEZ HERAZO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
OMAIRA SALGADO COGOLLO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
PEDRO MANUEL IGLECIAS ACOSTA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
RODOLFO ROLANDO LOEA ISAZA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
ROSANA GOMEZ HERAZO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
SANTANDER ARRIETA MONTERROSA	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
YONAIRA ROSA DIAZ RAMOS	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	
YULIET PAOLA SALGADO COGOLLO	DEBATE SOBRE COMPORTAMIENTO DE MERCADO	X		5/10/2024	X	

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 8: Plan concertado ficha 2981545

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA
FICHA	2981545
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con la necesidaes del cliente y objetivos comerciales
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Realizar ventas de productos y servicios teniendo en cuenta las condiciones del mercado.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
ADRIANA LUCIA GONZALEZ POLO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
AGHYE PAOLA QUINTANA ZAPATA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
ANGIE MARCELA BELTRAN DORIA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
ARIANA GANDIA HERNANDEZ	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
BERLY ESTHER NEGRETE GUERRA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
CARLOS MARIO QUINTANA MORENO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
CECILIA ARANGO BLANCO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
CELENIS DEL CARMEN GALARCIO CANTERO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024		X
DANIELA POLO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
DIANA SOFIA MORELO VARGAS	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
DIEGO ANDRES CARDENAS CORREA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
ELIS LORENA USUGA URANGO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
ENEYDA LUZ VASQUEZ PADILLA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
ESTEFANIA IBAÑEZ CASARRUBIA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
EVER ANDRES ALVAREZ PINEDA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
GINA MARCELA MARTINEZ ARGEL	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
ISABELA ARGEL MESTRA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	

Continuación Obligación contractual 1

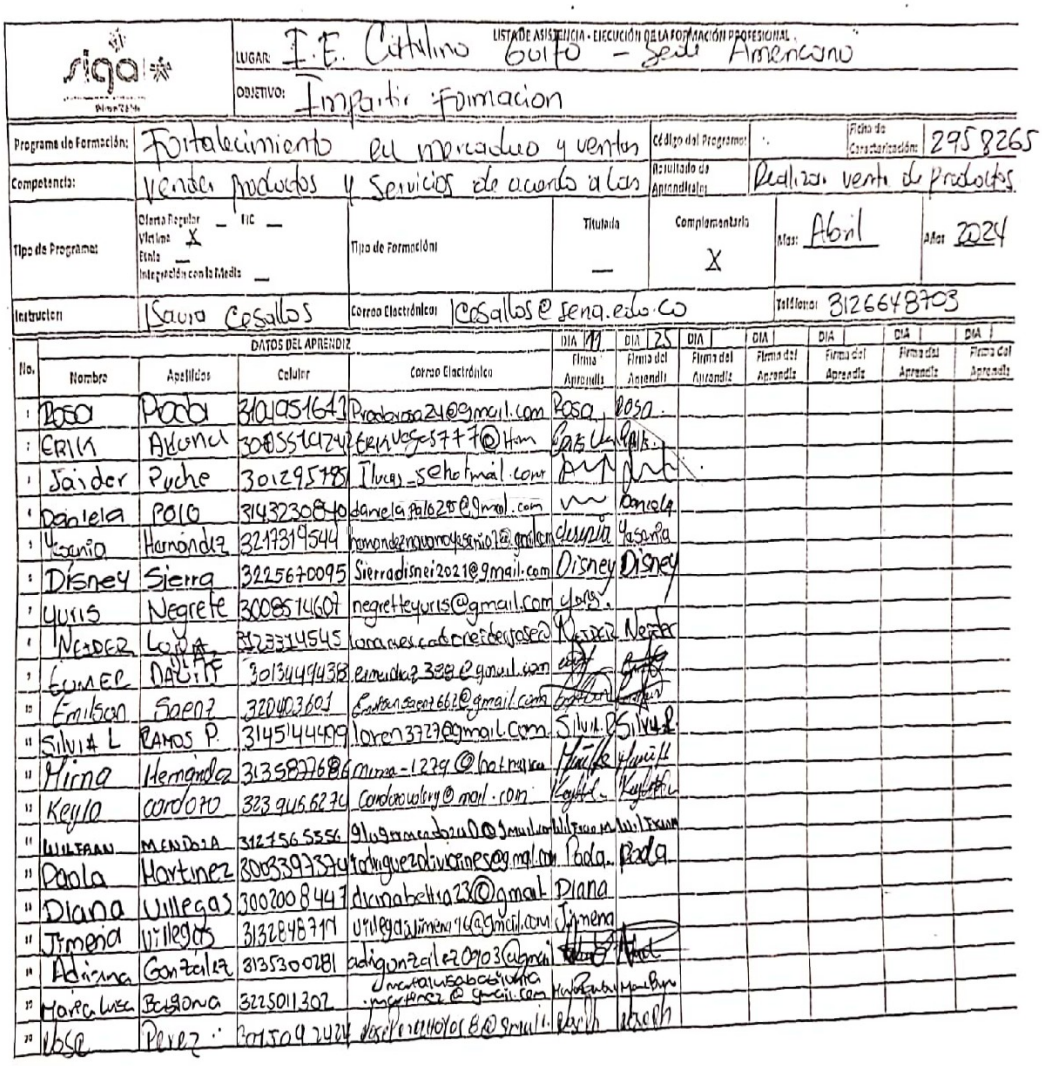
Anexo 8: Plan concertado ficha 2981545

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTA
FICHA	2981545
COMPETENCIA	Vender productos y servicios de acuerdo con la necesidaes del cliente y objetivos comerciales
RESULTADO DE APRENDIZAJE	Realizar ventas de productos y servicios teniendo en cuenta las condicones del mercado.
INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
KELLY JOHANA ARRIETA CHIQUILLO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
LENYS EDITH SUCERQUIA TAMAYO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
LUZ ESTHELLA RAMOS LEON	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
MARIA LUISA BABILONIA MARTINEZ	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
MARITZA DEL CARMEN MENDEZ JIMENEZ	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
NILSON DANIEL AVILEZ JULIO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
PAOLA DE ARCO ROSARIO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
SAIDA VIVIANA HERNANDEZ ATILANO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
SANDRA PATRICIA NEGRETE BANDA	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
SHARON LIZETH BELTRAN MERCADO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
SHIRLEY JEANETH DIAZ MARTINEZ	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
SHIRLY PAHOLA MARTINEZ RIVAS	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
WENDY JOHANA HERNANDEZ ARGUMEDO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
YANELYS DEL CARMEN NAVARRO NAVARRO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
YISETH DAYANA MENDOZA HOYOS	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
YOSIRA ALVAREZ CHARRASQUIEL	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	
YULISA ROMERO MORELO	TALLER DE SABERES PREVIOS	X		5/7/2024	X	

Obligación contractual 1

Anexo 9: Listado de asistencia ficha 2958265 ABRIL



LISTADO DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: I.E. Ciudad Modelo Bello - Sede Asencano

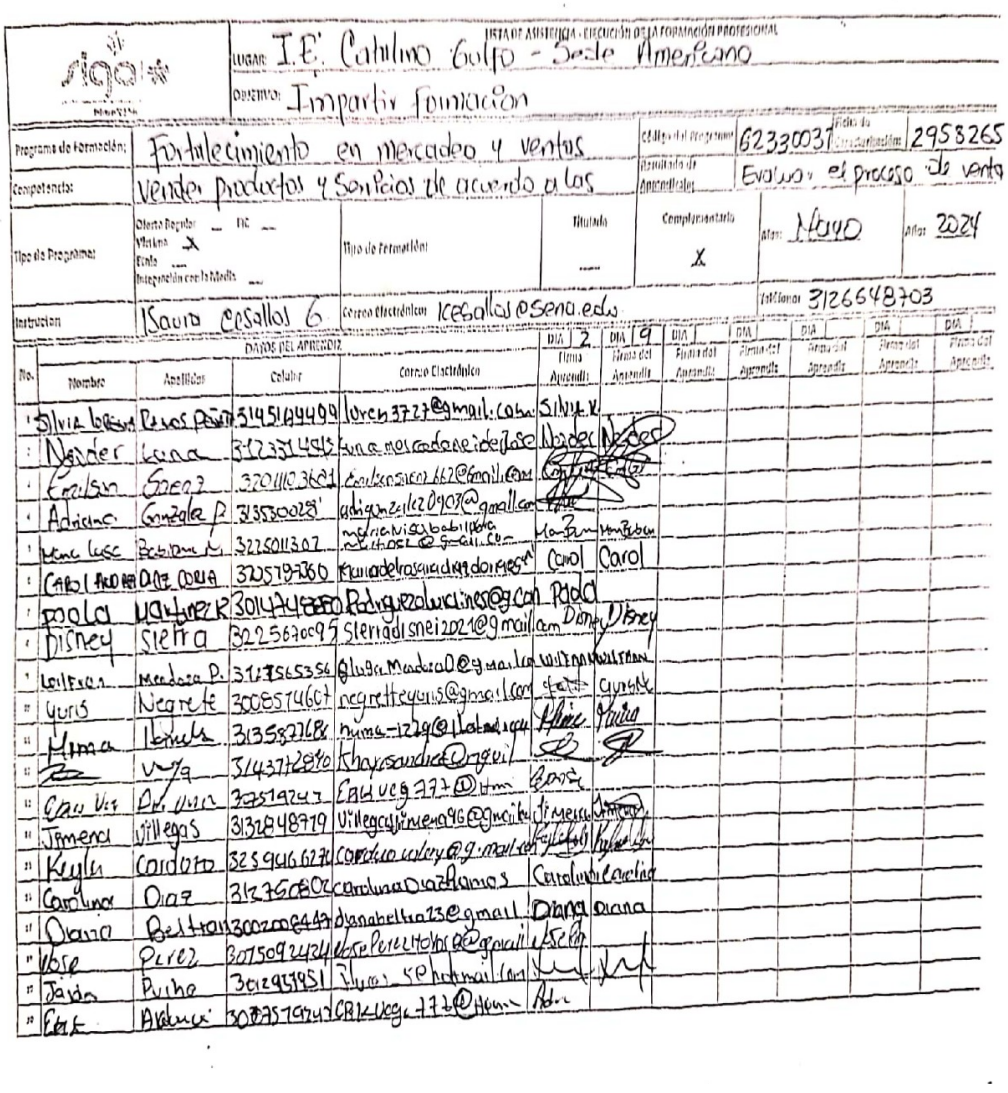
OBJETIVO: Impartir formación

Programa de Formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas	Código del Programa:	Ficha de Caracterización: 2958265
Competencia:	Vender productos y servicios de acuerdo a las	Resultado de Aprendizaje:	Realizar venta de productos
Tipo de Programa:	Oferta Regular X / Virtual / Etapa / Integración con la Media / TIC	Titulada: —	Complementaria: X
Mes: Abril	Año: 2024		
Instructor:	Laura Casallas	Correo Electrónico: lcasallas@sena.edu.co	Teléfono: 3126648703

No.	DATOS DEL APRENDIZ				DIA 19	DIA 25	DIA	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	Firma del Aprendiz
1	Rosa	Pacha	3104951647	Pachorosa2409@gmail.com	Rosa.	Rosa.					
2	ERIK	Alcocer	3005514242	ERIKVegas777@Hotmail.com							
3	Jaider	Puche	3012957785	Jlucas_se@hotmail.com							
4	Daniela	POLO	3143230840	daniela.polo2508@gmail.com							
5	Yasmin	Hernandez	3217319544	hernandezmariayasmin21@gmail.com							
6	Disney	Sierra	3225670095	Sierradisney2021@gmail.com	Disney	Disney					
7	Yuris	Negrete	3008514601	negretteyuris@gmail.com							
8	NEIDER	LOPEZ	3233214545	lopezneidercadavid@gmail.com							
9	EDWER	NAVARRO	3013449438								
10	Emilson	Saenz	3204003601								
11	Silvia L	RAMOS P.	3145144409								
12	Mirna	Hernandez	3135827686								
13	Keyla	cordero	323 946 6274								
14	WILFRAN	MENDOZA	3127565556								
15	Paola	Martinez	3008397374								
16	Diana	Villegas	3002008447								
17	Jimena	Villegas	3132848777								
18	Adriana	Gonzalez	3135300281								
19	Maria Luisa	Bedoya	3225011302								
20	Jose	Perez	3015092424								

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 9: Listado de asistencia ficha 2958265 MAYO



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Lugar: I.E. Catulino Gulfo - Sede Americano

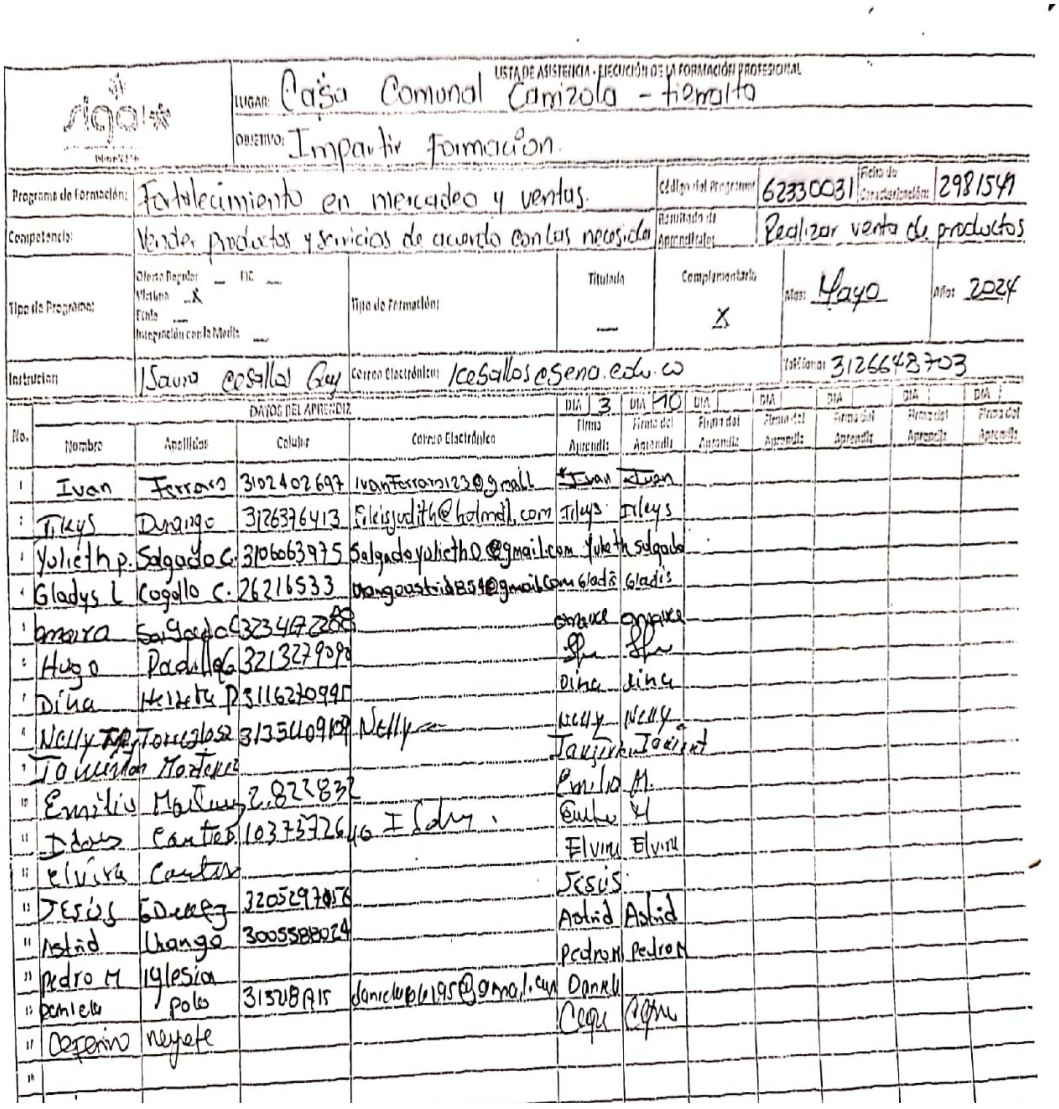
Objetivo: Impartir formación

Programa de formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas	Código del programa:	62330031
Competencia:	Vender productos y servicios de acuerdo a las	Resultados de Aprendizaje:	Evaluar el proceso de venta
Tipo de Programa:	Oferta Regular: __ PC: __ Virtual: X Pcte: __ Integración con la Media: __	Titulada: ___	Complementaria: X
Instructor:	Laura Casallas G	Correo electrónico: lccasallas@sena.edu.co	Mes: Mayo Año: 2024

No.	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 2 Firma Aprendiz	DIA 9 Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Silvia	Perez	3145144499	lorena3727@gmail.com	Silvia						
2	Nayder	Lerma	3123314515	lerma.mercadeo.ideales@gmail.com	Nayder	Nayder					
3	Evelyn	Sosa	3201103681	evelynsosa0662@gmail.com							
4	Adriana	González P	3135800281	adrianagonzalez0907@gmail.com							
5	Yenny Lucia	Betancur M	3225011307	yennybetancur@gmail.com	Yenny	Yenny					
6	Carol Andrea	Ocampo	3205797360	karinadelrosario@gmail.com	Carol	Carol					
7	Paola	Martinez R	3014747880	Rodriguezaluciano@gmail.com	Paola						
8	Disney	Sierra	3225670095	Sierradisnei2021@gmail.com	Disney	Disney					
9	Leidy	Mendoza P.	3173563356	Olgamendoza0@gmail.com							
10	Yuris	Negrete	3008574667	negretteyuris@gmail.com	Yuris	Yuris					
11	Yenny	Bertel	3135827681	nyms-1229@hotmail.com	Yenny	Yenny					
12		Vega	3143772890	Khayasandra@gmail.com							
13	Carlos	De Avila	3235794247	Eavega777@hotmail.com	Carlos						
14	Jimenez	Villegas	3132848979	Villegasjimenez946@gmail.com	Jimenez	Jimenez					
15	Keyla	Cordoba	3259466278	cordoba.valery@gmail.com	Keyla	Keyla					
16	Carolina	Diaz	3127568802	carolinadiazramos	Carolina	Carolina					
17	Diana	Beltran	3002006449	dianabeltran23@gmail.com	Diana	Diana					
18	Jose	Perez	3075092424	Joseperez4080@gmail.com	Jose						
19	Jaider	Pinto	3012951951	jhonc.sp@hotmail.com							
20	Edith	Arboleda	3005757427	CRA7Vega777@Hotmail.com	Ad...						

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 9: Listado de asistencia ficha 2981541



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Casa Comunal Camizola - tierralta

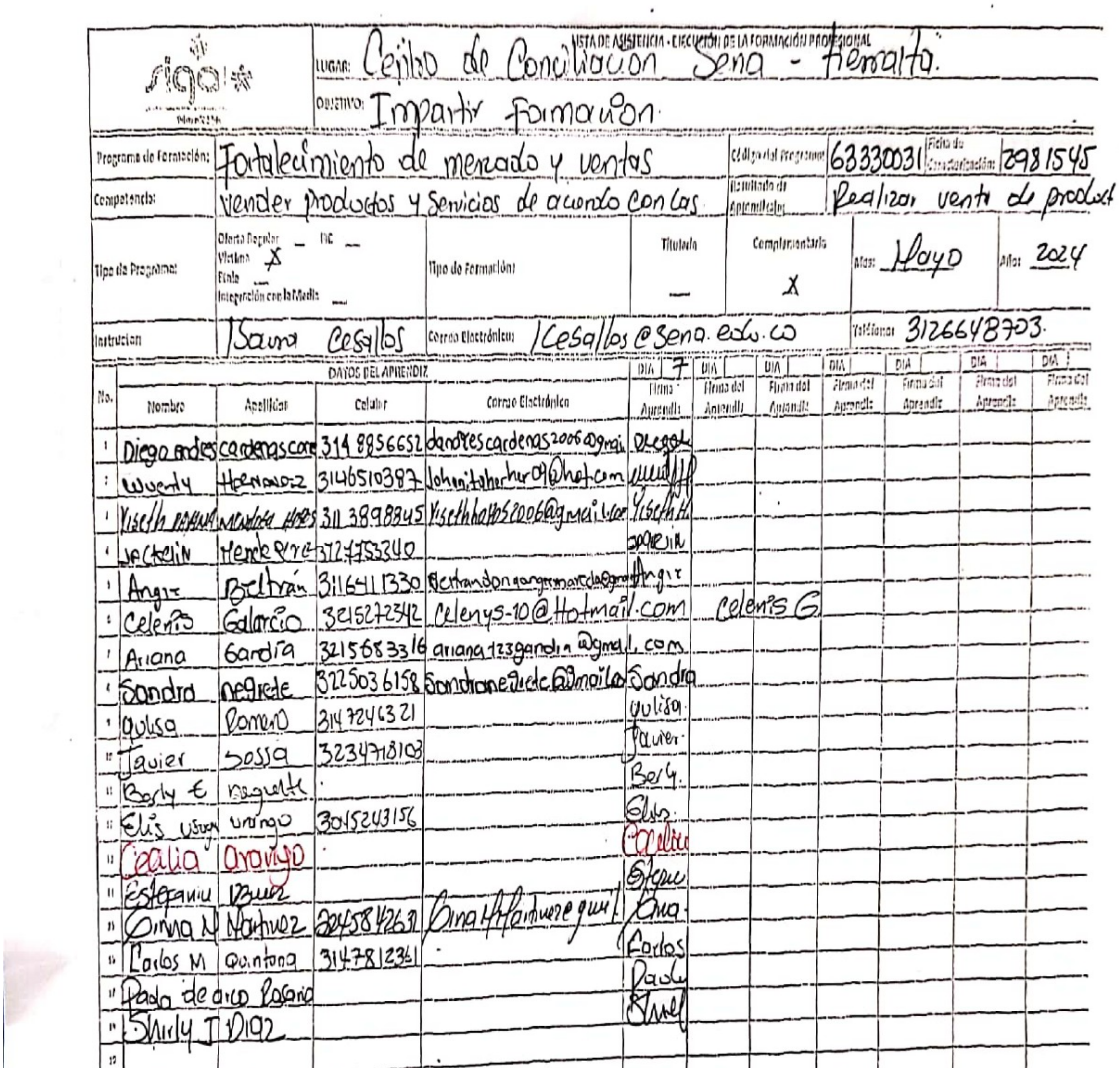
OBJETIVO: Impartir formación

Programa de formación:	Fortalecimiento en mercadeo y ventas	Código del Programa:	62330031
Competencia:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesida	Ficha de caracterización:	2981541
Resultados de Aprendizaje:	Realizar venta de productos		
Tipo de Programa:	Oferta Regular: __ TIC: __ Virtual: X Extensión: __ Integración con la Media: __	Titulada: __	Complementario: X
Mes: Mayo	Año: 2024		
Instructor:	Isaura Cogollo Guy	Correo Electrónico: icogollos@sena.edu.co	Teléfono: 3126683703

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DÍA 3 Firma Aprendiz	DÍA 10 Firma del Aprendiz	DÍA Firma del Aprendiz	DÍA Firma del Aprendiz	DÍA Firma del Aprendiz	DÍA Firma del Aprendiz	DÍA Firma del Aprendiz
1	Ivan	Ferrara	3102402697	ivanferrara123@gmail	Ivan	Ivan					
2	Ilys	Durango	3126376413	Eileisjudith@hotmail.com	Ilys	Ilys					
3	Yulieth P.	Salgado C.	3106639375	Salgadoyulieth0@gmail.com	Yulieth	Salgado					
4	Gladys L	Cogollo C.	26216533		Gladis	Gladis					
5	Omaira	Salgado C	3234472		Omaira	Omaira					
6	Hugo	Padilla	3213279		Hugo	Hugo					
7	Dina	Herrera P	3116220		Dina	Dina					
8	Nelly	Torres	3135469	Nelly	Nelly	Nelly					
9	Jovanna	Montero			Jovanna	Jovanna					
10	Emilio	Martinez	2827832		Emilio	M.					
11	Idaris	Cantes	1037572646	Idaris	Idaris	Y					
12	Elvira	Cantes			Elvira	Elvira					
13	Jesus	Gomez	2205297056		Jesus						
14	Astrid	Urango	3005588824		Astrid	Astrid					
15	Pedro M	Iglesia			Pedro	Pedro					
16	Daniela	Polo	3150848 15	danielapolo1995@gmail.com	Daniela						
17	Cesar	Mejia			Cesar	Cesar					
18											

Continuación Obligación contractual 1

Anexo 9: Listado de asistencia ficha 2981545



LISTA DE ASISTENCIA - EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL

LUGAR: Centro de Comunicación Sena - Armenia.

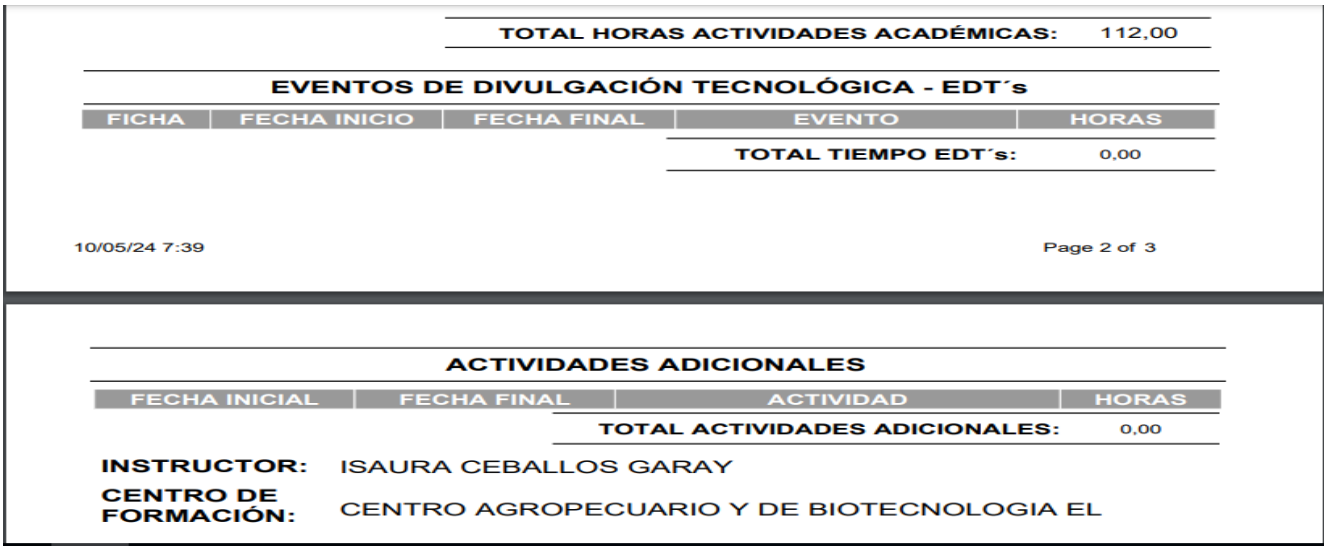
OBJETIVO: Impartir formación.

Programa de formación:	Fortalecimiento de mercado y ventas	Código del programa:	63330031
Competencia:	Vender productos y servicios de acuerdo con las	Ficha de caracterización:	2981545
Resultado de aprendizaje:	Realizar venta de product		
Tipo de Programa:	Oferta Regular X / Movilidad / Flexible / Integración con la Media: —	Tipo de Formación:	Titulada — / Complementaria X
Mes:	Mayo	Año:	2024
Instructor:	Laura Cesallos	Correo Electrónico:	lcesallos@sena.edu.co
Teléfono:	3126648703		

No.	DATOS DEL APRENDIZ Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	DIA 7 Firma Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz	DIA Firma del Aprendiz
1	Diego Andres	cardenas cor	314 8856652	diandres cardenas2006@gmai	Diego						
2	Wendy	Hernandez	3146510387	johnjairherhernandez@hotmail.com	Wendy						
3	Yisethh [illegible]	Mendoza Hdez	311 3898845	Yisethhdez052006@gmail.com	Yiseth						
4	Jacelin	Heredia	3127753340		Jacelin						
5	Angie	Beltrán	3116411330	Betrandonangiemarcela@gmail.com	Angie						
6	Celenis	Galarcio	3215272342	Celenys-10@Hotmail.com	Celenis	Celenis G					
7	Ariana	Gandia	3215683316	ariana123gandia@gmail.com	Ariana						
8	Sandra	negrete	3225036158	Sandranegrete@hotmail.com	Sandra						
9	Yuliza	Romero	3147246321		Yuliza						
10	Javier	Sossa	3234718103		Javier						
11	Berly E	negrete			Berly						
12	Elis Yesenia	urango	3015243156		Elis						
13	Celia	Arango			Celia						
14	Estephania	Ibarra			Estephania						
15	Erika N	Narvaez	3045842629	Erika14@hotmail.com	Erika						
16	Carlos M	Quintana	3147812361		Carlos						
17	Paola de arco	Rosero			Paola						
18	Shirly J	Diaz			Shirly						
19											

Obligación contractual 1

Anexo 10: Pantallazo de reporte de horas Mayo.



TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	112,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
			TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

10/05/24 7:39 Page 2 of 3

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
		TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

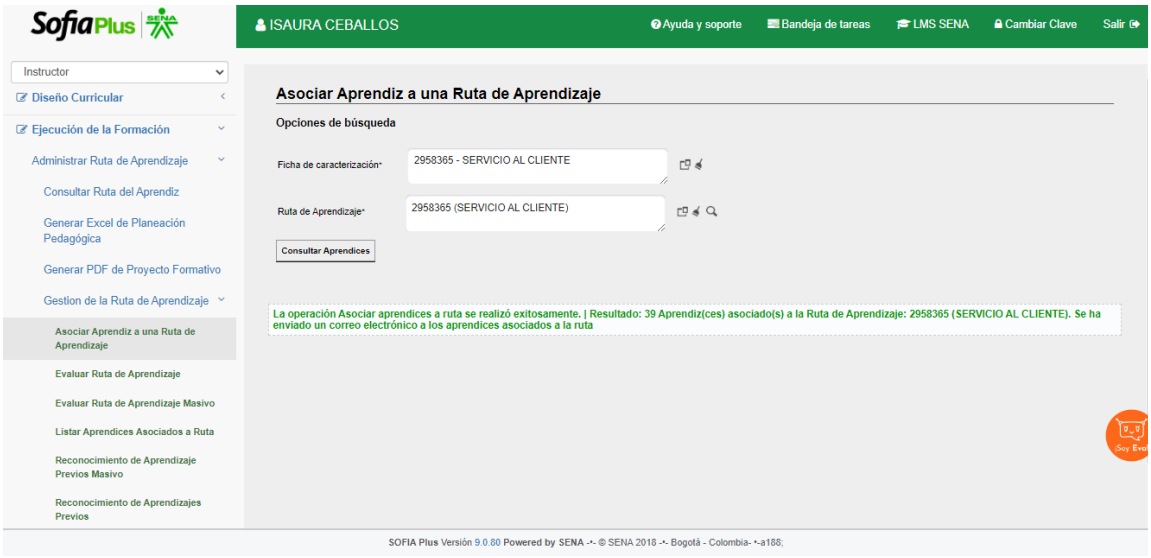
INSTRUCTOR: ISAURA CEBALLOS GARAY

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL



Obligación contractual 2

Anexo 11: Pantallazo de asociación de la ruta a la ficha – 2981541-2981545





Obligación contractual 3

Anexo 12: Listados de verificación de vivanto ficha: 2981542- 2985804

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO						
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR						
PROGRAMA VICTIMAS 2023						
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY					
DOCUMENTO	1067836729		CELULAR	3126648703		
NOMBRE DEL CURSO	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO				ICEBALLOS@SENA.EDU.CO	
MUNICIPIO	VALENCIA		CORREGIMIENTO		BONY ARRIBA	

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	LUGAR DE NACIMIENTO	VIVANTO
1	ADALBERTO MANUEL BURGOS MENDOZA	CC	15605221	3007648887	4/23/1947	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
2	ALBANESSA GAVIRIA FLOREZ	CC	1192799251	3006776121	10/25/2000	TIERRALTA	JOVENES_VULNERABLES
3	AMAURY ENRIQUE SALGADO BURGOS	CC	1067836155		6/7/1985	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
4	ANASARIA SARMIENTO WILCHES	CC	39407752	3207253709	7/28/1964	ARBOLETES	DISCAPACITADOS
5	NATALI PORTILLO HERRERA	CC	1003737619		9/2/2003	TIERRALTA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
6	ANGELICA PAOLA SIBAJA BOTONERO	CC	1068821381		3/29/1996	TIERRALTA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
7	ANGELICA QUIÑONES SARMIENTO	CC	1001035424	3207253709	4/5/2000	APARTADO	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
8	AURA VANESSA GAVIRIA FLOREZ	CC	1192816160		2/19/1998	TIERRALTA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
9	DAYANA MARIA CONEO OSORIO	CC	1068806781		1/21/2004	MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
10	ELEANIS MARCELA BUELVAS SIERRA	CC	1068818357	3002985607	19-Aug-93	VALENCIA	CAMPESINOS
11	ENELDA ROSA QUIÑONEZ CEBALLO	CC	50977145		9/26/1973	TIERRALTA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
12	GRACIELA MARIA MENDOZA PINEDA	CC	49738423	3135411639	12/22/1958	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
13	JAIDER LUIS YANEZ AVILA	CC	1041263891		8/1/1992	VALENCIA	CAMPESINOS
14	JAIME LUIS OVIEDO PINEDA	CC	1073992315	3145128702	6/4/1979	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
15	JUAN BAUTISTA BUELVAS OSORIO	CC	73560679	3228142626	1/20/1963	SANTA CATALINA	CAMPESINOS
16	JULIA PAOLA HOLGUIN DUARTE	CC	37578383	3242824103	11/24/1982	BARRANCABERMEJA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
17	KARIME NICOLLE SARMIENTO WILCHES	TI	1037122902	3207253709	13-Aug-07	CHIGORODO	JOVENES_VULNERABLES
18	KETTYS LUZ LEON GOMEZ	CC	1068821671		10/12/1995	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
19	LIBIA ROSA QUIÑONEZ VILORIA	CC	26212371	3026346646	3/27/1964	TIERRALTA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
20	LILIANA VERTEL PEREIRA	CC	1073985430	3233898410	8/2/1987	MONTERIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
21	LUISA FERNANDA PACHECO PACHECO	TI	1071430616	3147784007	26-Apr-06	TIERRALTA	JOVENES_VULNERABLES
22	MARIA ALEJANDRA FERIA CHICA	CC	1074001087	3228142626	10/28/1994	PUERTO LIBERTADOR	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
23	MAYERLIS SUAREZ RODRIGUEZ	CC	1071432290		7/21/2001	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
24	MERLY DEL CARMEN MORELO FLOREZ	CC	26216991	3145128702	10/17/1977	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
25	MICHEL ANDREA ESTRADA ARGUMEDO	TI	1101126519	3217720229	6/26/2008	SAMPUES	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
26	ORLEY ELIAS SIERRA CANTERO	CC	1073982737	3243824103	7/24/1989	TIERRALTA	CAMPESINOS
27	PRISCILIANA DEL CARMEN FERNANDEZ VIDAL	CC	26211036		1/4/1960	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
28	ROSELIS MARIA BURGOS LOPEZ	CC	1073980927	3113850544	12/29/1988	TIERRALTA	CAMPESINOS
29	SHAROLL ALEXA SARMIENTO WILCHES	TI	1037122903		8/13/2007	CHIGORODO	JOVENES_VULNERABLES
30	VALENTINA OYUELA CAVADIA	TI	1024490196	3125164608	2/19/2007	TIERRALTA	JOVENES_VULNERABLES
31	WILFRIDO FLOREZ LAZARO	CC	1073988064	3127805370	10/19/1985	TIERRALTA	JOVENES_VULNERABLES
32	WILSON ENRIQUE PEREZ BALLESTA	CC	8435203		11/14/1975	VALENCIA	CAMPESINOS
33	YABRUDIS MARIA MORELO FLOREZ	CC	56075402	3226288598	10/24/1972	VALENCIA	HOMICIDIO
34	YEIMY JUDITH BARRIOS HERRERA	CC	1073999366	3135145694	7/27/1993	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
35	YELEVIS RODRIGUEZ ORTEGA	TI	1046403051	3216426046	2/28/2008	BARRANQUILLA	JOVENES_VULNERABLES
36	YENIS SOLEI PINEDA MARTINEZ	CC	1073985005		1/5/1990	TIERRALTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
37	YULIETH PATRICIA RAMOS GUERRERO	CC	1233338026		11/27/1996	TIERRALTA	CAMPESINOS
							37

Continuación Obligación contractual 3

Anexo 12: Listados de verificación de vivanto ficha: 2981542- 2985804

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO						
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR						
PROGRAMA VICTIMAS 2023						
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	ISAURA CEBALLOS GARAY					
DOCUMENTO	1067836729		CELULAR	3126648703		
NOMBRE DEL CURSO	SERVICIO AL CLIENTE				ICEBALLOS@SENA.EDU.CO	
MUNICIPIO	VALENCIA		CORREGIMIENTO			

CONS	NOMBRES Y APELLIDOS	TD	DOCUMENTO	CELULAR	FECHA DE NACIMIENTO	LUGAR DE NACIMIENTO	VIVANTO
1	ARELYS CECILIA ARGUMEDO FLOREZ	CC	50571201		3/13/1979	VALENCIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
2	BELKY CASTILLA SOTELO	CC	50932655		4/21/1980	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
3	CARLOS ALBERTO NEGRETE CORDOBA	CC	1067939254		4/22/1995	MONTERIA	CAMPESINOS
4	DENIS CRISTINA FLOREZ BLANQUISETT	CC	26249547		3/25/1960	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
5	DIANIS YULIETH SANCHEZ PAEZ	CC	1003465661		7/22/1997	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
6	EDELMIRA ROSA GOMEZ CORONADO	CC	50860166		3/3/1970	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
7	EDUIN PARRA HERRERA	CC	1068809705		10/14/1987	VALENCIA	AFROCOLOMBIANOS
8	FRAYDY PATRICIA RUIZ MARTINEZ	CC	44002816		11/19/1984	BARRANQUILLA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
9	GREYS TATIANA HUMANES LOPEZ	CC	1068819827		1/18/1995	VALENCIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
10	INGRID PATRICIA PARRA MENDOZA	CC	50571837		3/11/1982	VALENCIA	JOVENES_VULNERABLES
11	JOSE DE LA HOZ QUESADA VERTEL	CC	8731302		12/20/1962	VALENCIA	AFROCOLOMBIANOS
12	JUAN CARLOS PATERNINA GALARCIO	CC	10904594		6/28/1983	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
13	KATRIS JOANA SEÑA MUÑOZ	CC	1104417898		4/10/1990	SAN MARCOS	JOVENES_VULNERABLES
14	KELY YOHANA SIERRA GOMEZ	CC	1068819017		7/7/1994	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
15	KETTY SOFIA HERNANDEZ LOPEZ	CC	50570252		2/6/1978	VALENCIA	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
16	LEICY LORENA GALVAN CAUSIL	CC	1102808275		2/10/1987	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
17	LEONARDO DAVID VERBEL ARTEAGA	CC	1068818567		2/21/1994	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
18	LUIS ALFONSO PEÑATA TAPIA	CC	10903349		11/22/1975	VALENCIA	CAMPESINOS
19	MARCO SEGUNDO DIAZ HERNANDEZ	CC	10903333		11/23/1975	VALENCIA	DESPOJO
20	MARIA ANGELICA RAMOS PASTRANA	CC	1068822736		12/11/1997	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
21	MARIA JOSE ANICHIARICO ARTEAGA	CC	1068815166		2/5/1991	BUENAVISTA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
22	MARTHA SOFIA LEAL SAENZ	CC	1067964240		12/7/1998	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
23	NATALIA ARTEAGA OLEA	CC	1192780912		3/15/2001	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
24	ORLANDO MANUEL SALGADO LOZANO	CC	10901294		3/18/1971	VALENCIA	CAMPESINOS
25	OSCAR ENRIQUE CEÑA ALMANZA	CC	10903010		4/20/1975	TIERRALTA	CAMPESINOS
26	REDA MARTELO VALDELAMAR	CC	50571302		8/18/1981	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
27	ROVIRO RAFAEL RIVERO CASTELLANO	CC	10902515		10/3/1974	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
28	RUBI NELLY URREA GOMEZ	CC	50860164		6/16/1970	SAN CARLOS ANTIOQ	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
29	SANDRY LORENA DORIA JULIO	CC	1067929270		5/9/1994	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
30	YAJAIRA PAOLA BARRIENTOS CABRALES	CC	1068810460		1/18/1988	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
31	YULISSA EENA BELTRAN MENDEZ	CC	1068806468		2/21/2004	VALENCIA	DESPLAZADOS_POR_LA_VIOLENCIA
32							
33							
34							

Obligación contractual 5

Anexo 13: Registros fotográficos en formación de las fichas: 2924012





Obligación contractual 5

Anexo 14: Registro fotográfico de la ficha 2981542





Obligación contractual 5

Anexo 15: Registro fotográfico de la ficha 2933427





Obligación contractual 5

Anexo 16: Registros fotográficos en formación de las fichas: 2958365





Obligación contractual 5

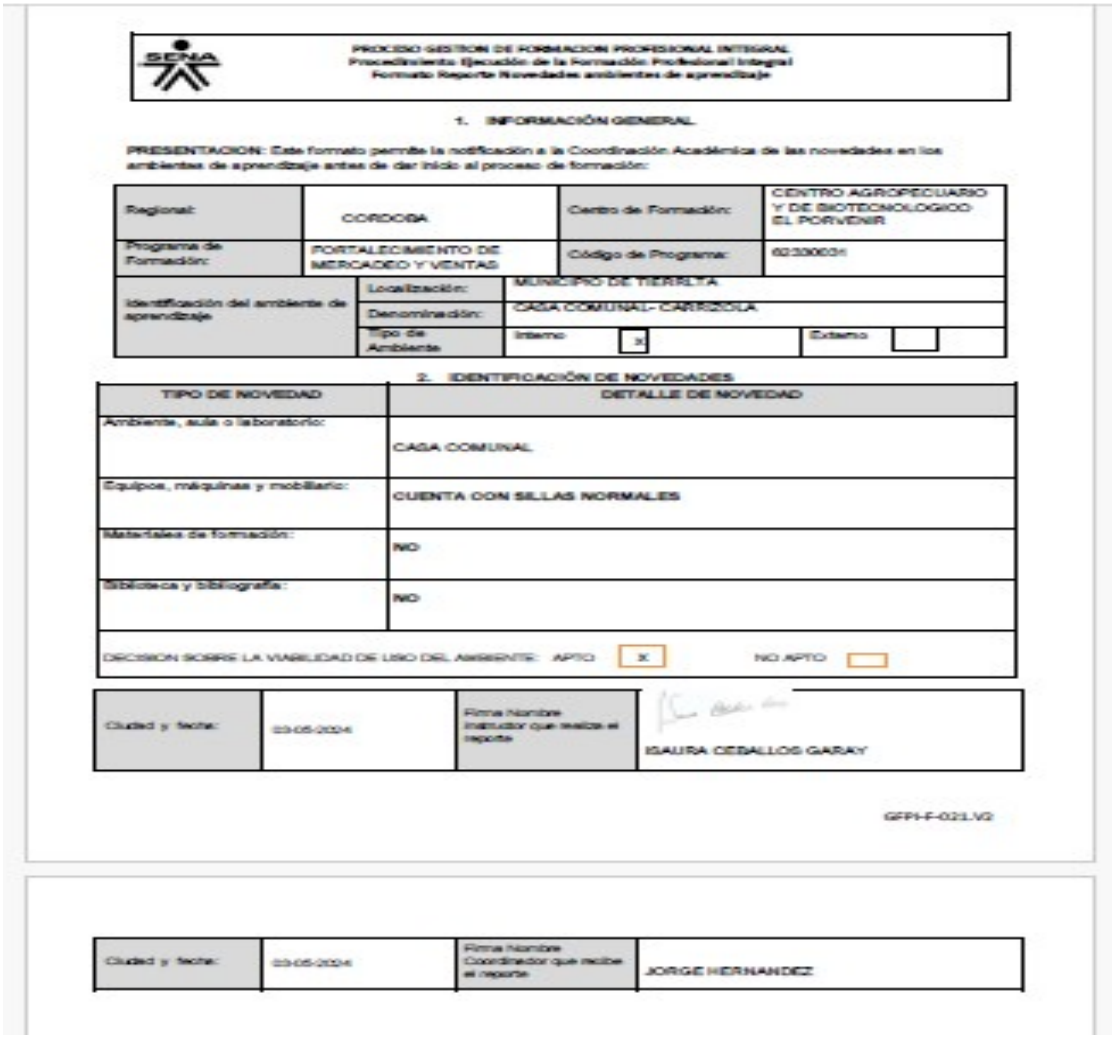
Anexo 17: Registros fotográficos en formación de las fichas: 2981541





Obligación contractual 7

Anexo 18: Reporte inicial de novedad del ambiente ficha 2981541-2981545



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 BIOTECNOLOGIOO EL PORVENIR
Programa de Formación:	FORTALECIMIENTO DE MERCADEO Y VENTAS	Código de Programa:	6030003
Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	MUNICIPIO DE TIERRETA	
	Denominación:	CASA COMUNAL- CARRIZOLA	
	Tipo de Ambiente	Interno: X	Externo:

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

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

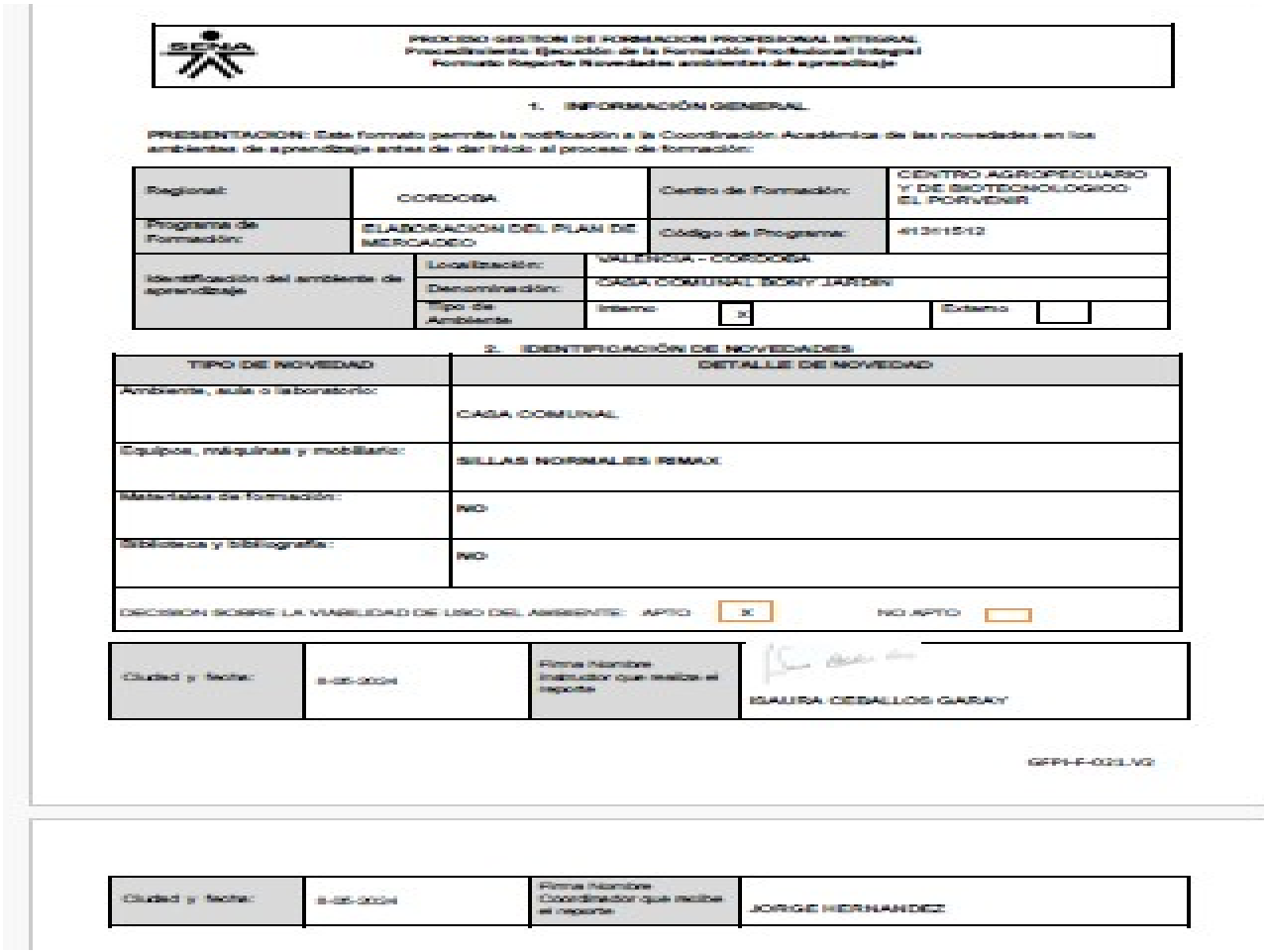
Ciudad y fecha:	03-05-2024	Firma Nombre instructor que realiza el reporte	ISAURA CEBALLOS GARAY

GFPI-F-021.V2

Ciudad y fecha:	03-05-2024	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	JORGE HERNANDEZ

Obligación contractual 7

Anexo 18: Reporte inicial de novedad del ambiente ficha 2981541-2981545



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 BIOTECNOLOGIDO EL PORVENIR
Programa de Formación:	ELABORACION DEL PLAN DE MERCADEO	Código de Programa:	413515/12
Identificación del ambiente de aprendizaje	Localización:	VALENCIA – CORDOBA	
	Denominación:	CASA COMUNAL BONY JARDIN	
	Tipo de Ambiente:	Interno: X	Externo:

2. IDENTIFICACIÓN DE NOVEDADES

TIPO DE NOVEDAD	DETALLE DE NOVEDAD
Ambiente, aula o laboratorio:	CASA COMUNAL
Equipos, máquinas y mobiliario:	SILLAS NORMALES REMAX
Materiales de formación:	NO
Bibliografía y bibliografía:	NO
DECISION SOBRE LA VIABILIDAD DE USO DEL AMBIENTE: APTO X	NO APTO

Ciudad y fecha:	5-05-2014	Firma Nombre Instructor que realiza el reporte	EDAURA CEBALLOS GARAY

GFPI-F-023 V2

Ciudad y fecha:	5-05-2014	Firma Nombre Coordinador que recibe el reporte	JORGE HERNANDEZ

Obligación contractual 7

Anexo 19: Reporte de juicios de evaluación de la ficha 2958365

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del	29/04/2024
Ficha de	2958365
Código:	13530025
Versión:	2
Denominación:	SERVICIO AL CLIENTE
Estado de la	EN EJECUCION
Fecha Inicio:	16/04/2024
Fecha Fin:	30/04/2024
Modalidad de	PRESENCIAL
Regional:	23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de	9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Ti	Número de	Nombre	Apellidos	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Funcionario que registro el juicio
CC	1003064400	BRAYAN LUIS	JULIO MORA	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
CC	1003064400	BRAYAN LUIS	JULIO MORA	38426 - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de	596262 - 1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
CC	1003099583	MARIA ANGELICA	NUÑEZ MORELOS	38426 - Atender clientes de	596261 - 2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS	NO APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1063357079	DAVINSON MANUEL	RICARDO LAZARO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1063649681	LUISA FERNANDA	MEDRANO TABARES	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1063649681	LUISA FERNANDA	MEDRANO TABARES	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1063649681	LUISA FERNANDA	MEDRANO TABARES	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1067872121	LAURA SOFIA	LIÑAN NEGRETE	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1067872121	LAURA SOFIA	LIÑAN NEGRETE	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1067872121	LAURA SOFIA	LIÑAN NEGRETE	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
CC	1067976998	MAIKOL JEANCARLOS	GARCIA GUEVARA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
CC	1067976998	MAIKOL JEANCARLOS	GARCIA GUEVARA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
CC	1067976998	MAIKOL JEANCARLOS	GARCIA GUEVARA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1071430673	DAYANIS	VERGARA MARTINEZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1071430673	DAYANIS	VERGARA MARTINEZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1071430673	DAYANIS	VERGARA MARTINEZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1071430825	IVAN ANDRES	GUERRA MORELO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY
TI	1071430825	IVAN ANDRES	GUERRA MORELO	38824 - Formular el plan	567141 - 3. VERIFICAR LA	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY

Obligación contractual 7

Continuación Anexo 19: Reporte de juicios de evaluación de la ficha 2958365

A1 Reporte de Juicios de Evaluación

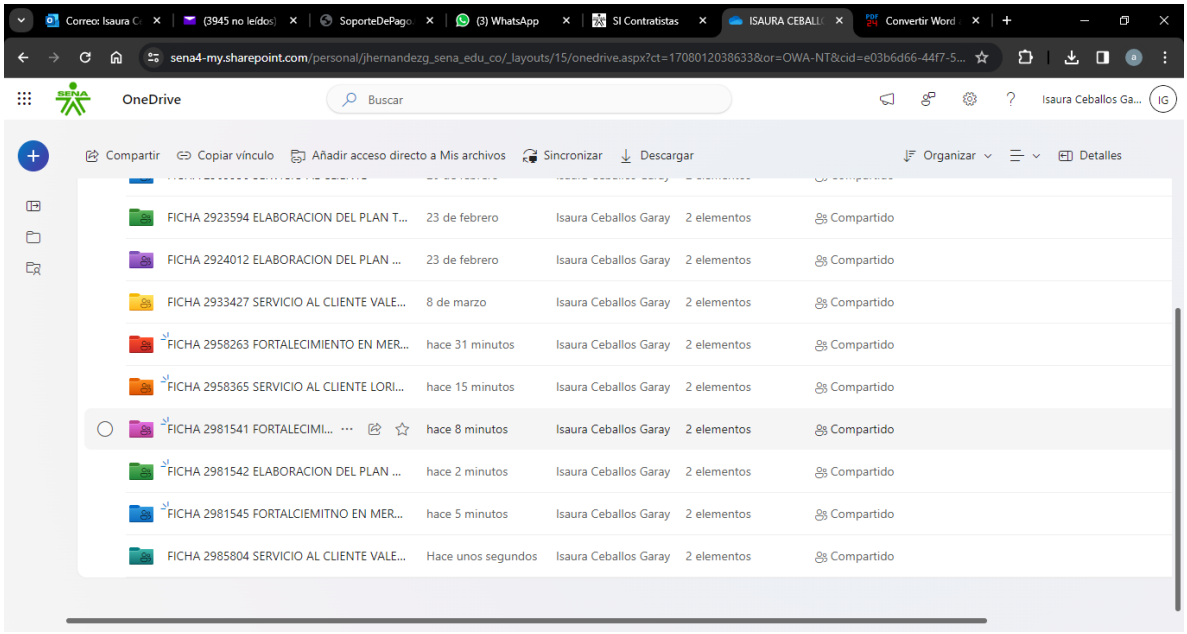
	A	B	C	D	F	G	H	I	K	L
41	TI	1071431452	BRAYAN STIVEN	GOMEZ GONZALEZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
42	TI	1071431452	BRAYAN STIVEN	GOMEZ GONZALEZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
43	TI	1071431452	BRAYAN STIVEN	GOMEZ GONZALEZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
44	TI	1071431668	MONICA	CAMARGO FERIA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
45	TI	1071431668	MONICA	CAMARGO FERIA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
46	TI	1071431668	MONICA	CAMARGO FERIA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
47	TI	1071431999	SANTIAGO	HERNANDEZ PEREZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
48	TI	1071431999	SANTIAGO	HERNANDEZ PEREZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
49	TI	1071431999	SANTIAGO	HERNANDEZ PEREZ	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
50	TI	1071432367	ESTEBAN DE JESUS	LORA SEVILLA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
51	TI	1071432367	ESTEBAN DE JESUS	LORA SEVILLA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
52	TI	1071432367	ESTEBAN DE JESUS	LORA SEVILLA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
53	TI	1071433116	LUZ MARY	PLAZA PACHECO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
54	TI	1071433116	LUZ MARY	PLAZA PACHECO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
	TI	1071433116	LUZ MARY	PLAZA PACHECO	38824 - Formular el plan	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		

A1 Reporte de Juicios de Evaluación

	A	B	C	D	F	G	H	I	K	L
59	CC	1073974183	JAIDER LUIS	FLOREZ ROSARIO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
60	CC	1073974183	JAIDER LUIS	FLOREZ ROSARIO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
61	CC	1073974183	JAIDER LUIS	FLOREZ ROSARIO	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
62	TI	1073978138	LORENA SOFIA	RICO MESTRA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
63	TI	1073978138	LORENA SOFIA	RICO MESTRA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
64	TI	1073978138	LORENA SOFIA	RICO MESTRA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
65	TI	1073978517	MARIBEL	MADRID NOVOA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
66	TI	1073978517	MARIBEL	MADRID NOVOA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
67	TI	1073978517	MARIBEL	MADRID NOVOA	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
68	TI	1073980700	JHANAIDYS	YEPES BELTRAN	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
69	TI	1073980700	JHANAIDYS	YEPES BELTRAN	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
70	TI	1073980700	JHANAIDYS	YEPES BELTRAN	38824 - Formular el plan según objetivos y	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN, DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
71	TI	1073980858	SANTIAGO	TEHERAN ROSALES	38824 - Formular el plan según objetivos y	567140 - 2. ELABORAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
72	TI	1073980858	SANTIAGO	TEHERAN ROSALES	38824 - Formular el plan según objetivos y	567141 - 3. VERIFICAR LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		
	TI	1073980858	SANTIAGO	TEHERAN ROSALES	38824 - Formular el plan	567142 - 1. REALIZAR DIAGNÓSTICO	APROBADO	CC 1067836729 - ISAURA CEBALLOS GARAY		

Obligación 11

Anexo 20: Pantallazo del portafolio del instructor (DRIVE DEL PRORAMA DE VICTIMAS)



https://sena4-my.sharepoint.com/personal/jhernandezg_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fjhernandezg%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FPORTAFOLIO%20DE%20EVIDENCIA%20INSTRUCTORES%20VICTIMAS%2FISAURA%20CEBALLOS&ct=1708012038633&or=OWA%2DNT&cid=e03b6d66%2D44f7%2D5813%2Dc93f%2D28797040c2c5&ga=1&WSL=1