PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Mayo de 2024

Señor(a)
JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5838361**
Emprendimiento
EMPRENDIMIENTO
Barranquilla

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

Referencia: No 5838361 del año 2024

STANLEY YURY RAFAEL DE LA ROSA ENAMORADO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 3746406 de Puerto Colombia, en mi calidad de Contratista del SENA, en EMPRENDIMIENTO, 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: d). un pago correspondiente al mes de Mayo de 2024 por valor de (4465545). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta AHORROS No. 24121317531 BANCO CAJA SOCIAL, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 30 de Septiembre de 2024.

OBJETO: Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO, participando en los equipos de diseño y

desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	CALCULO DEL COSTO TOTAL UNITARIO DEL PRODUCTO	CURSO COMPLEMENTARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA JUEVES 2 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM
2	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	CRITERIOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS VERDES	CURSO COMPLEMENTARIO DE ESTRUCTURACION DE MODELO DE NEGOCIOS VERDES AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA JUEVES 2 DE MAYO DE DEL 2024 DE 2 PM A 6 PM
3	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA	MAPA DE VALOR	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTAS JUEVES 2 DE

	EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION		MAYO DEL 2024 DE 6 PM A 8 PM AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA
4	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	ARBOL DE OBJETIVOS	ESTRUCTURACION DE GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA VIERNES 3 DE MAYO DEL 2024 DE 2 PM A 6 PM
5	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	CALCULO DEL PRECIO DEL PRODUCTO	CURSO COMPLEMENTARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA LUNES 6 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM
6	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	FORMACION TITULADA FICHA 2826905 TECNICO DE CONFECCION DE PRENDAS SOBRE MEDIDAS LUNES 6 DE MAYO DEL 2024 DE 2 PM A 6 PM

7	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	ANALISIS DEL MACROENTORNO DEL MERCADO	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTAS 6 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA
8	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	CALCULO DEL PRECIO DEL PRODUCTO	CURSO COMPLEMENTARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA MARTES 7 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM
9	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	LA COMUNICACION Y LA TOMA DE DESICIONES	CURSO COMPLEMENTARIO DE COMUNICACION ASERTIVA AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA MARTES 7 DE MAYO DEL 2024 DE2 PM A 6 PM
10	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR	ANALISIS DEL MICROENTORNO DEL MERCADO	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTAS MARTES Y DE MAYO DEL 2024 DE 6 PM A 8 PM

	NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION		AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA
11	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	CALCULO DEL PRECIO DEL PRODUCTO	CURSO COMPLEMENTARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA MIERCOLES 8 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM
12	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	EL TRABAJO EN EQUIPO Y LAS HABILIDADE SOCIALES	CURSO COMPLEMENTARIO DE LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA MIERCOLES 8 DE MAYO DEL 2024 DE 2 PM A 6 PM
13	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	ANALISIS DEL PÉSTEL	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTAS MIERCOLES 8 DE MAYO DEL 2024 DE 6 PM A 8 PM AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA
14	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE	CALCULO DE LA RENTABILIDAD	CURSO COMPLEMENTARIO DE COSTOS Y

	CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION		PRESUPUESTO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA JUEVES 9 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM
15	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	LAS CINCO FUERZAS DE POTTER	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTAS JUEVES 9 DE MAYO DEL 2024 DE 6 PM A 8 PM AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA
16	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	APLICACION DEL ARBOL DE PROBLEMA	ESTRUCTURACION DE GESTION DE PROYECTOS COPMUNITARIOS AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA VIERNES 10 DE MAYO DEL 2024 DE 2 PM A 6 PM
17	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN	CALCULO DEL PRECIO DEL PRODUCTO	CURSO COMPLEMENTARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTO AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA LUNES 13 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM

	LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION		
18	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	FORMACION TITULADA FICHA 2826905 TECNICO DE CONFECCION DE PRENDAS SOBRE MEDIDAS LUNES 13 DE MAYO DEL 2024 DE 2 PM A 6 PM
19	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	ANALISIS DEL MACROENTORNO DEL MERCADO	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTASLUNES 13 DE MAYO DEL 2024 DE 6 AM A 8 AM AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA
20	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION	LA COMUNICACION Y LA TOMA DE DESICIONES	CURSO COMPLEMENTARIO DE COMUNICACION ASERTIVA AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA MARTES 14DE MAYO DEL 2024 DE2 PM A 6 PM
21	EJECUTAR ACCIONES DE FORMACIONPROFESIONA SEGUNEL AREA DE CONIOCIMIENTO ASIGNADA EN EL OBJETO	ANALISIS DEL MICROENTORNO DEL MERCADO	CURSO COMPLEMENTARIO DE MERCADEO Y VENTAS MARTES Y DE MAYO DEL 2024 DE

	CONTRACTUAL Y ACORDE AL NIVEL DE FORMACION,JOR NADA Y MODALIDAD ESTABLEIDA EN LAPROGRAMACION ESPECIFICA DE FORMACION		14PM A 8 PM AMBIENTE SENA NODO DE BARANOA

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**

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. 1063723183 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

STANLEY YURY RAFAEL DE LA ROSA ENAMORADO

Contratista

C.C. No. 3746406

Recibí a satisfacción:

JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO

Supervisor(a) Contrato 5838361 de 2024

Emprendimiento

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: STANLEY YURY RAFAEL DE LA ROSA ENAMORADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

FECHA INICIAL: 19/02/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 29/03/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917829 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

DESARROLLAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO CON BASE EN LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN Y POLÍTICAS DE LA

ESTABLECER EL PRODUCTO A DESARROLLAR, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA POBLACIÓN.

FIJAR EL PRECIO DEL PRODUCTO, DE ACUERDO CON SUS COSTOS DE PRODUCCIÓN, PRECIO DE LA COMPETENCIA, Y JUEGO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO EN EL MERCADO.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

MERCADEAR EL PRODUCTO EN EL MERCADO, SATISFACIENDO LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y EL BENEFICIO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.

REVISAR QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO ESTÉ DE ACUERDO CON LAS EROGACIONES DEL MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917889 - CURSO MODELO OMI 1.39 LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO. IMO 1.39 LEADERSHIP AND TEAMWORK. NIVEL APOYO/OPERACION/GESTION

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE LAS CUALIDADES DE LIDERAZGO Y DE TRABAJO EN EQUIPO. (SECCIÓN A-II/1, CUADRO A-LL/1 Y/O SECCIÓN A-III/1, CUADRO A-III/1 Y*O SECCIÓN A-

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR ACCIONES DE MEJORA CONTINUA, SEGÚN EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO A BORDO, CONFORME A MULTICULTURALISMO Y POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA.

PLANIFICAR EL TRABAJO A DESARROLLAR POR LA TRIPULACIÓN, CONFORME A ROLES, PRINCIPIOS DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

UTILIZAR ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN EN TRIPULACIONES, TENIENDO EN CUENTA DIFERENTES CULTURAS.

VERIFICAR LAS TAREAS DESARROLLADAS POR LA TRIPULACIÓN, SEGÚN PRINCIPIOS DE LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917760 - COSTOS Y PRECIOS DE UN PRODUCTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

DESARROLLAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO CON BASE EN LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN Y POLÍTICAS DE LA

ESTABLECER EL PRODUCTO A DESARROLLAR, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA POBLACIÓN.

FIJAR EL PRECIO DEL PRODUCTO, DE ACUERDO CON SUS COSTOS DE PRODUCCIÓN, PRECIO DE LA COMPETENCIA, Y JUEGO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO EN EL MERCADO.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

MERCADEAR EL PRODUCTO EN EL MERCADO, SATISFACIENDO LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y EL BENEFICIO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.

REVISAR QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO ESTÉ DE ACUERDO CON LAS EROGACIONES DEL MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2916568 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

DESARROLLAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO CON BASE EN LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN Y POLÍTICAS DE LA

ESTABLECER EL PRODUCTO A DESARROLLAR, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA POBLACIÓN.

FIJAR EL PRECIO DEL PRODUCTO, DE ACUERDO CON SUS COSTOS DE PRODUCCIÓN, PRECIO DE LA COMPETENCIA, Y JUEGO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO EN EL MERCADO.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

MERCADEAR EL PRODUCTO EN EL MERCADO, SATISFACIENDO LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y EL BENEFICIO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.

REVISAR QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO ESTÉ DE ACUERDO CON LAS EROGACIONES DEL MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917857 - GESTION DE PROYECTOS COMUNITARIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ESTRATEGIAS DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA EN LA FORMULACIÓN, ELABORACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE PROYECTOS DE ACUERDO A TÉCNICAS Y NORMATIVIDAD VIGENTE.

COMPRENDER LAS DIFERENTES METODOLOGÍAS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROYECTOS SEGÚN NECESIDADES DE LA COMUNIDAD Y DEL CONTEXTO SOCIAL.

ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN SOCIAL DE ACUERDO CON LOS MODELOS ESTABLECIDOS.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE LA COMUNIDAD DE ACUERDO AL CONTEXTO TERRITORIAL, CULTURAL Y CREENCIAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2916755 - ESTRUCTURACION DE MODELOS DE NEGOCIOS VERDES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Categorizar productos de acuerdo con normativa técnica de etiquetado ambiental

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. ANALIZAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS VERDES E INCLUSIVOS TENIENDO EN CUENTA CONTEXTO TERRITORIAL.

RA2. FORMULAR MODELOS DE NEGOCIOS VERDES E INCLUSIVOS SEGÚN POLÍTICAS Y PLANES NACIONALES.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2917787 - COSTOS Y PRECIOS DE UN PRODUCTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

DESARROLLAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO CON BASE EN LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN Y POLÍTICAS DE LA

ESTABLECER EL PRODUCTO A DESARROLLAR, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA POBLACIÓN.

FIJAR EL PRECIO DEL PRODUCTO, DE ACUERDO CON SUS COSTOS DE PRODUCCIÓN, PRECIO DE LA COMPETENCIA, Y JUEGO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO EN EL MERCADO.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

MERCADEAR EL PRODUCTO EN EL MERCADO, SATISFACIENDO LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y EL BENEFICIO ECONÓMICO DE LA EMPRESA.

REVISAR QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO ESTÉ DE ACUERDO CON LAS EROGACIONES DEL MERCADO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	156,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: STANLEY YURY RAFAEL DE LA ROSA ENAMORADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION


COLOMBIA
POTENCIA DE LA
VIDA
Centros de
Reindustrialización
ZASCA
Con tu potencial
emprendedor
y tu talento aportas
a la justicia
15/03/2024 12:44


12/03/2024 16:37


12/03/2024 16:37


12/03/2024 16:37












SALIDA DE EMERGENCIA
05/03/2024 09:28


SALIDA DE EMERGENCIA
MAUSER
05/03/2024 09:28


MAUSER
MAUSER
05/03/2024 09:26


05/03/2024 09:25


MAUSERA
MAUSER
05/03/2024 09:25


SALIDA DE EMERGENCIA
MAUSER
05/03/2024 09:25


BURBERRY
05/03/2024 09:18


1. Describa su Problemática
2. Enumere los efectos y/o Consecuencias causadas por el problema
3. Enumere las causas de su problema
4. Proyectos que considera solucionan este problema
Efectos
Problema
Causes
05/03/2024 09:12


05/03/2024 08:44


05/03/2024 08:44


05/03/2024 08:44

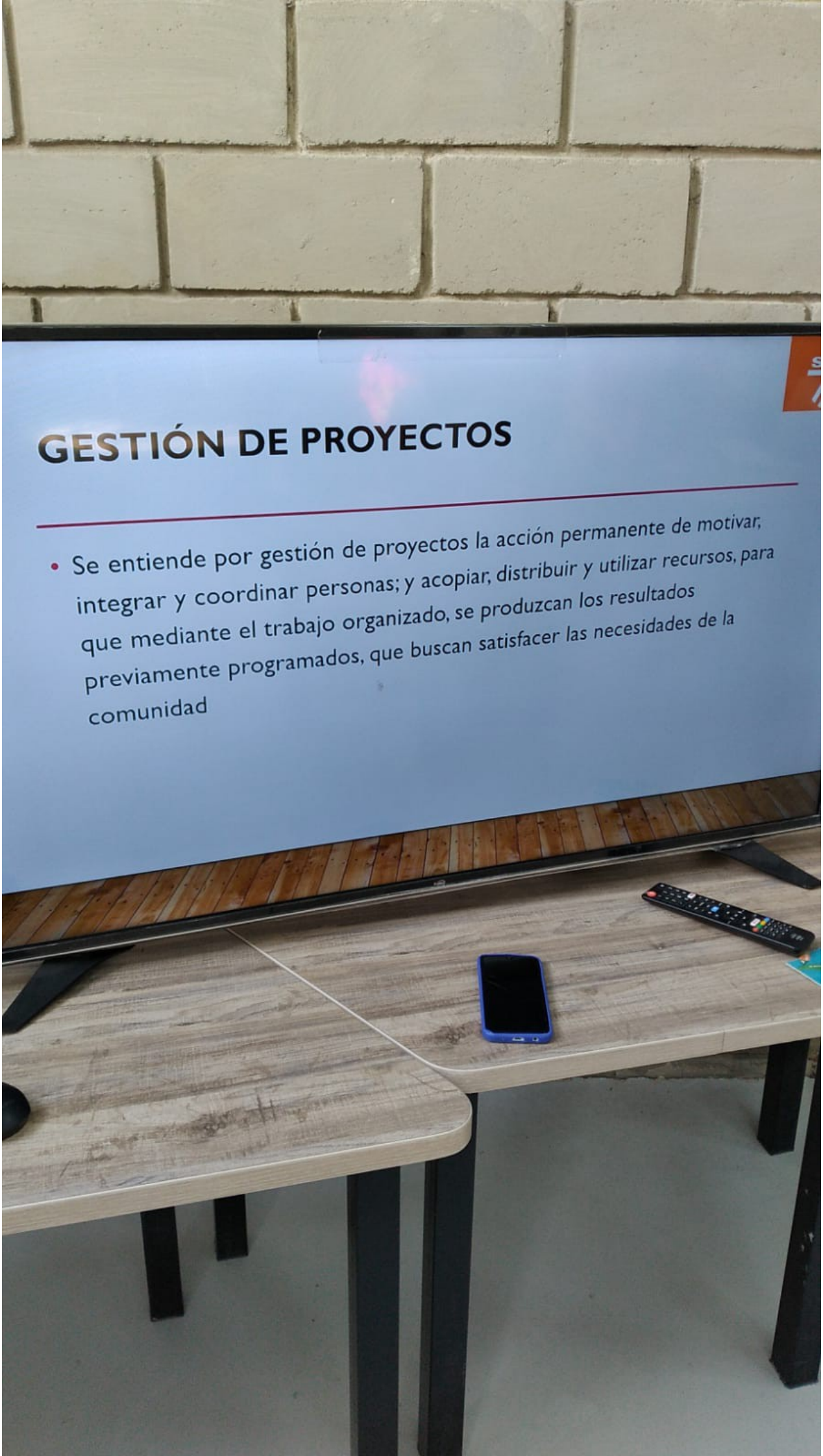

05/03/2024 08:14

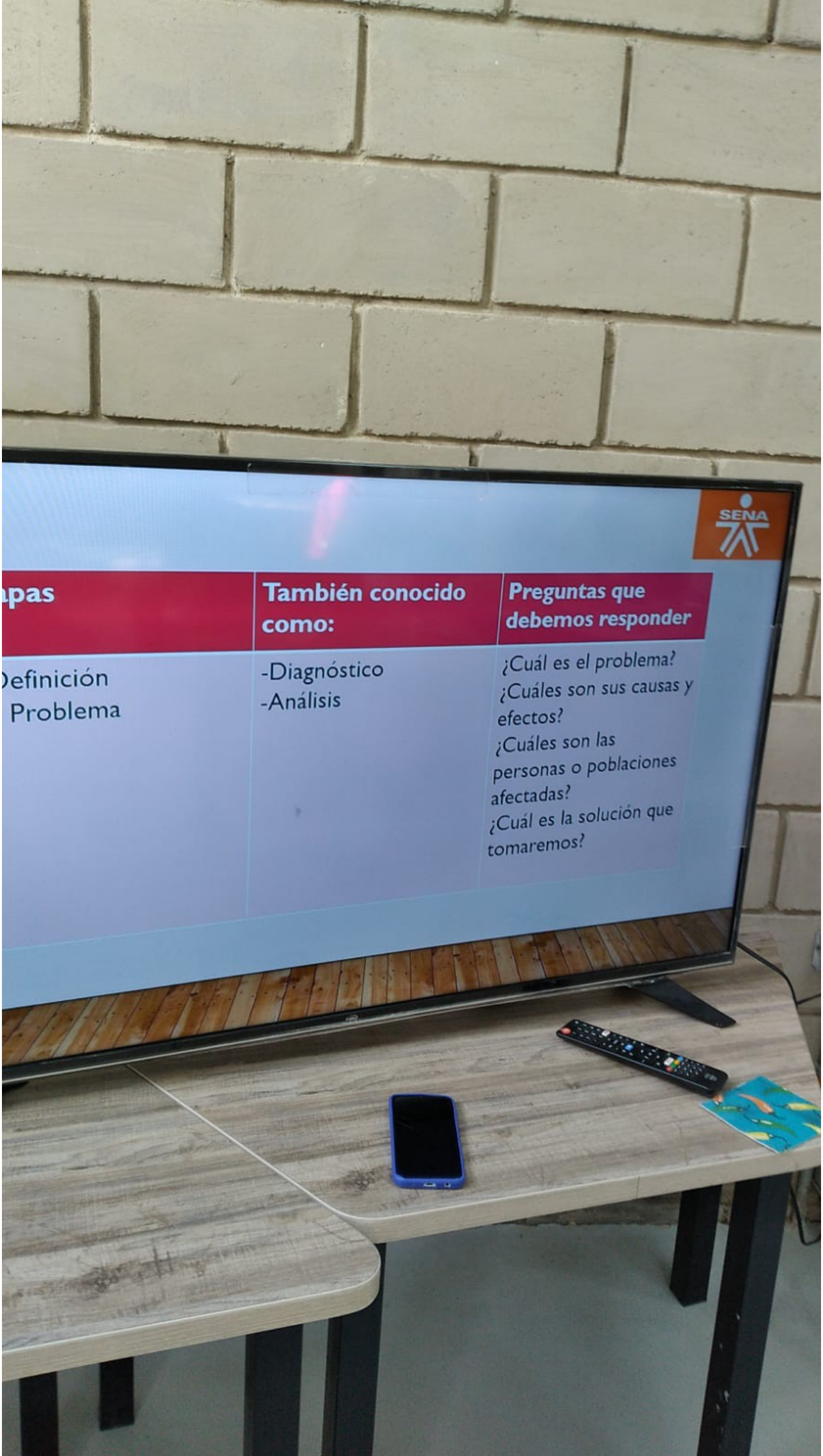

05/03/2024 08:07


05/03/2024 08:07


05/03/2024 08:07


MUNICIPIO
ARRONDISSEMENT
QUARTIER
PROBLEMATIQUE


GESTIÓN DE PROYECTOS
• Se entiende por gestión de proyectos la acción permanente de motivar, integrar y coordinar personas; y acopiar, distribuir y utilizar recursos, para que mediante el trabajo organizado, se produzcan los resultados previamente programados, que buscan satisfacer las necesidades de la comunidad


SENA
apas
También conocido como:
Preguntas que debemos responder
Definición
Problema
-Diagnóstico
-Análisis
¿Cuál es el problema?
¿Cuáles son sus causas y efectos?
¿Cuáles son las personas o poblaciones afectadas?
¿Cuál es la solución que tomaremos?


23/02/2024 11:16


IDEA
MODELO
PLAN
23/02/2024 11:15


IDENTIFICACIÓN DE IDEAS PARA LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO
IDEA
MODELO
PLAN
23/02/2024 11:15