PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Sabanalarga, Abril de 2020

Señor (a)
HILDA ESTHER ORTIZ SALAZAR
SUPERVISOR(A) CONTRATO NO. CO1.PCCNTR.1336940
COORDINADOR ACADÉMICO
CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLOGICO Y AGROINDUSTRIAL - CEDAGRO
Ciudad

Informe mensual de ejecución contractual Mes Abril Año 2020

Referencia: No CO1.PCCNTR.1336940 año 2020

BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 22.491.469 de barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, del CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLOGICO Y AGROINDUSTRIAL – CEDAGRO, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: **Valor y forma de Pago**: el valor total del presente contrato asciende a la suma de veintiséis millones setecientos sesenta y seis mil seiscientos sesenta y seis pesos ($ 26.766.666). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago correspondiente al mes de Febrero de 2020 por valor de un millon ochocientos treinta y tres mil trescientos treinta y tres pesos ($1.833.333) b) nueve (9) pagos iguales por los meses de Marzo a Noviembre de 2020, por un valor de dos millones setecientos cincuenta mil pesos ($2.750.000) cada uno.c) un último pago correspondiente al mes de diciembre de 2020 por un valor de ciento ochenta y cuatro mil doscientos cincuenta pesos($ 183.333) 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 de ahorro NO.0955011085 de Banco BBVA cuyo titular es la contratista.

Plazo: Será hasta el 2 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal para planear y orientar la Formación Profesional Integral, en el área de Institucional De Integralidad De La Formación – Interacción Consigo Mismo, Con Los Demás, Con La Naturaleza Y Con La Trascendencia; que programe el centro para el desarrollo Agroecológico y Agroindustrial en sus diferentes niveles y modalidades, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente para los programas de SENA emprende rural SER.

CLÁUSULA SEGUNDA

No	Obligaciones	Acciones realizadas
1.	Impartir formación Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales, ficha de caracterización 2085103 en el municipio de Juan de acosta, corregimiento de San jose de Saco.	Desarrollar estrategias metodológicas para impartir la formación de manera virtual (videos, diapositivas, mensajes de voz) utilizando las diferentes herramientas tecnológicas como WhatsApp .
2.	Impartir formación Emprendedor en comercialización de productos y servicios rurales, ficha de caracterización 2085104 en el municipio de Galapa.	Desarrollar estrategias metodológicas para impartir la formación de manera virtual (videos, diapositivas, mensajes de voz) utilizando las diferentes herramientas tecnologicas como WhatsApp y correo electrónico)
3.	Participacion en jornadas de capacitacion.	Participacion en capacitaciones de la plataforma Territorium y metodología OVOP
4.	Apoyar al Centro de Desarrollo Empresarial SBD, en la atención a los programas de apoyo a la creación de empresas, programas de fortalecimiento empresarial y programa de fondo emprender.	Realizar jornadas de orientación y sensibilización, talleres de ideacion a los emprendedores; realizar acompañamiento en el desarrollo de los planes de negocios y creación de empresas off.
5	Orientar a los aprendices del programa de artesanías de la titulada en la formulación del plan de negocios.	Planes de negocios formulados

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla (9404697430), expedido por aportes en linea para el periodo de marzo de 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ
Contratista
C.C. No. 22.491.469

Recibí a satisfacción:

HILDA ESTHER ORTIZ SALAZAR
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.1336940 **de 2020**
Coordinador Academico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/04/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2085104 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 54,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2085103 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 78,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 132,00

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: BELKIS LISETH SANCHEZ RAMIREZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA EL DESARROLLO AGROECOLÓGICO Y AGROINDUSTRIAL