PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 22 de Julio de 2024

Señor (a)
NELSON DE LA ESPRIELLA MORALES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4545381
Coordinador académico
Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de julio del año 2024.

Referencia: No (CO1.PCCNTR.5861298) del año 2024.

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN, identificado con la cédula de ciudadanía No. **79059796,** en mi calidad de Contratista del SENA, en **FORMACIÓN DEL PROGRAMA ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA**, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, **No**. **CO1.PCCNTR.5861298** a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para un (1) contrato la suma de **CUARENTA Y CUATRO MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE ($44.655.450). EL SENA** pagara de la siguiente manera: DIEZ (10) pagos iguales por los meses de FEBRERO a NOVIEMBRE de 2024. Por valor de **CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($4.465.545)** cada uno.

Plazo: Será hasta el 30 de noviembre de 2024.

OBJETO:
CONTRATAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO INSTRUCTOR CONTRATISTA PARA IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL EN EL PROGRAMA DE ATENCIÓN POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO POR LA VIOLENCIA DEL CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DEL SENA REGIONAL CÓRDOBA.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Apoyar la Planeación y ejecución la formación profesional de acuerdo con el programa de formación asignado, para el logro de los	Planeación y ejecución de la FPI desarrollo curricular y alistamiento en las fichas:curso complementario emprendimiento innovador	Evidencias fotográficas. Listados de asistencias.

	resultados de aprendizaje definidos cumplido las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a 160 horas mensuales.		
2	Colaborar con la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Elaboración de planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo y ayudas didácticas requeridos para la ejecución de la formación en los formatos establecidos para tal fin.	Formatos Planeación Pedagógica, Guías de Aprendizaje, Instrumentos de Evaluación, Ayudas Didácticas
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales.	No aplica para este mes por el no funcionamiento del aplicativo SOFIA PLUS	N/A
4	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	N/A para este mes	N/A
5	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	N/A para este mes	N/A
6	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	N/A para este mes	N/A

7	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA.	Se suministra la documentación solicitada de acuerdo a los requerimientos exigidos en SIGA	Formatos de matrículas cargados en el Drive designado, Registro en Sofia plus
8	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	N/A para este mes	N/A
9	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos.	Se carga cuenta de cobro con todos sus soportes correspondientes al mes de febrero de 2023 a la plataforma Secop II.	Cuenta de cobro del mes de febrero con todos sus soportes.
10	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	N/A para este mes	N/A
11	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación).	N/A para este mes	N/A
12	Cumplir con los lineamientos del sistema de gestión de SST y los lineamientos establecidos por el gobierno nacional frente la pandemia del COVID 19.	Se aplican los lineamientos exigidos por el gobierno establecidos en el protocolo de bioseguridad y SST	Uso de Tapabocas Uso de Alcohol Distanciamiento Social, solicitud de carnet de vacunación

13	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato.	Se entregan en las fechas estipuladas por la coordinación los informes de ejecución mensual en los formatos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol SIGA	Coordinación Académica. Informe Mensual de ejecución Contractual
14	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	N/A para este mes	N/A

A continuación,

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

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

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4561728651** de la planilla SOI, operador y periodo (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI_NO_x he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgo para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia

frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (20) Folios

Cordialmente,



HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
Contratista
C.C. No. 79059796

Recibí a satisfacción:



NELSON DE LA ESPRIELLA MORALES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4545381
Coordinador Académico
Centro de Comercio Industria y Turismo
Montería

ANEXOS

2

LISTADO PARA VERIFICACIÓN VIVANTO C10

hector enrique durango galvan <hectorenriquedurangogalvan@gmail.com> 11:00 a.m. (hace 3 horas)
para Francisco

Buenos días,

Me permito enviar formato de vivanto correspondiente al curso #10, debidamente diligenciado para su verificación en vivanto .

Cordialmente,

Hector Enrique Durango Galvan
Instructor

Un archivo adjunto • Analizado por Gmail



LISTADO PARA VERIFICACIÓN VIVANTO C10

hector enrique durango galvan <hectorenriquedurangogalvan@gmail.com> 11:00 a.m. (hace 3 horas)
para Francisco

Buenos días,

Me permito enviar formato de vivanto correspondiente al curso #10, debidamente diligenciado para su verificación en vivanto .

Cordialmente,

Hector Enrique Durango Galvan
Instructor

Un archivo adjunto • Analizado por Gmail



LISTADO PARA VERIFICACIÓN VIVANTO C12

hector enrique durango galvan <hectorenriquedurangogalvan@gmail.com> 2:59 p.m. (hace 0 minutos)
para Francisco

Buenos tardes,

Me permito enviar formato de vivanto correspondiente al curso #10, debidamente diligenciado para su verificación en vivanto .

Cordialmente,

Hector Enrique Durango Galvan
Instructor

Un archivo adjunto • Analizado por Gmail



LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO						
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO CCIT.						
PROGRAMA VICTIMAS 2023						
NOMBRE DEL INSTRUCTOR	HECTOR ENRIQUE DURANGO GLAVAN					
DOCUMENTO		CELULAR	3145924096			
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS					
MUNICIPIO	MONTERIA	CORREGIMIENTO	CASA DE LA MUJER			
CONS	APELLIDOS Y NOMBRES	TD	CÉDULA	CEL	BASE DE DATOS REGISTRADOS	NO REGISTRADOS
1	SUAREZ ESCIPION TANIA	CC	1003308502	3006528524		
2	MARTINEZ ACERO JOSELIN ANDREA	CC	1067974887	3122957641		
3	JIMENEZ PERTUZ YURY PAOLA	CC	1067962342	3227786952		
4	ARTEAGA LOPEZ DANIS DANIEL	CC	1067839055	3233665270		
5	REYES ROQUEME DINA ESTHER	CC	50934017	3113161570		
6	COGOLLO MARQUEZ JULIA PAOLA	CC	30689946	3012313240		
7	SANCHEZ FUENTEZ ANDREA CAROLINA	CC	1067930442	3008085106		
8	BERRIO FERNANDEZ EVER JOSE	CC	1003407349	3217883274		
9	OYOLA DE LA HOZ MARLYN YULIETH	CC	1128188954	3108936807		
10	ROMANO QUINTANA PAULA JULIANA	CC	1065873347	3185088252		
11	MAHUAD BERTEL DIANA FARIDES	CC	34978938	3126042893		

26	PADILLA ARCIRIA YULIANA	CC	1193222937	3217782613		
27	BURGOS CASTILLA AURORA DEL CARMEN	CC	34976614	3013634502		
28	BRUGES PETRO CLAUDIA PATRICIA	CC	1193442306	3104717900		
29	VERGARA PASTRANA SOL BEATRIZ	CC	1067873891	3001722836		
30	CANTERO LOPEZ DAIRO	CC	1062957274	3008506532		
31	DORIA GARCIA HERNANDO ANTONIO	CC	78745729	3147044817		
32	MARQUEZ DORIA SINDY LORENA	CC	1062426276	3003297741		
33	HERNANDEZ NEGRETE NATALY	CC	1067862959	3117079298		
34	HENANDEZ DIAZ LUIS FERNANDO	TI	1067864757	3145463506		
35	VARGAS GONZALEZ JESUS DAVID	CC	1067965207	3002066831		
36	CARDENAS GARCIA EDIS MIRLENI	CC	43265470	3013111130		
37	PATERNINA VERTEL ESTEFANI YULIETH	CC	1067858188	3205311917		
38	VILLALBA MARTINEZ ZAIDYS SAID	CC	1073811737	3156273341		
		TOTAL			**18**	**0**

FRANCISCO ARMANDO PEÑA PEÑA
ORIENTADOR VICTIMAS CCIT
SENA REGIONAL CORDOBA
V.B

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
INSTRUCTOR

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO
CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO CCIT.
PROGRAMA VICTIMAS 2023

NOMBRE DEL INSTRUCTOR	HECTOR ENRIQUE DURANGO GLAVAN		
DOCUMENTO		**CELULAR**	3145924096
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS		
MUNICIPIO	MONTERIA	**CORREGIMIENTO**	CASA DE LA MUJER

CONS	APELLIDOS Y NOMBRES	TD	CÉDULA	CEL	BASE DE DATOS REGISTRADOS	NO REGISTRADOS
1	MARTINEZ GRACIANO SONIA DE JESUS	CC	50904380	313576052		
2	LORA PEREZ CARMEN ALICIA	CC	26160002	3146269017		
3	REALIES MORELOS GENINA DEL CARMEN	CC	34996851	3215287523		
4	PEREZ CORREA NORA ELENA	CC	34996515	3215204143		
5	HERNANDEZ PETRO MILEDIS NICOLASA	CC	51938411	3013702679		
6	ARRAEZ CONDE ELCY MARIA DEL CARMEN	CC	30648409	3052386411		
7	PEREZ HERNANDEZ MARIA EUGENIA	CC	50906983	3113559734		
8	BENITEZ ARTEAGA IRIEN PATRICIA	CC	50938097	3008305431		
9	BENITEZ ARTEAGA DIVA ISABEL	CC	50893700	3107188758		
10	ARTEAGA OZUNA IRIS MARIA	CC	45459294	3166613802		
11	AGUIRRE DUARTE JANNYS DE LAS MERCEDES	CC	34969946	3023195688		

10	ARTEAGA OZUNA IRIS MARIA	CC	45459294	3166613802		
11	AGUIRRE DUARTE JANNYS DE LAS MERCEDES	CC	34969946	3023195688		
12	DIAZ SIBAJA MARGARITA ROSA	CC	34969017	3114013826		
13	LOZANO ALARCON BETTY JUDITH	CC	34977549	3123548361		
14	PEÑA GONZALEZ JAIDITH	CC	1003045310	3106627311		
15	GALLEGO DURANGO RUTH CLARY	CC	34974620	3004014340		
16	TORDECILLA PANTOJA RUTH MERY	CC	50917958	3234052506		
17	SANCHEZ VELASQUEZ SIARIDES ARCENIA	CC	45750536	3022828427 3126133270		
18	SOTELO OLEA VICTORIA MARIA	CC	50909326	3127039254		
19	BRAVO RUIZ JAEL	CC	50938421	3106858173		
20	GUZMAN PEREZ MARICELA	CC	1064981832	3147555727		
	TOTAL				**18**	**0**

Página 1 Página 2

FRANCISCO ARMANDO PEÑA PEÑA
ORIENTADOR VICTIMAS CCIT
SENA REGIONAL CORDOBA
V.B

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
INSTRUCTOR

LISTADO PARA VERIFICACION VIVANTO

CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO CCIT.

PROGRAMA VICTIMAS 2023

NOMBRE DEL INSTRUCTOR	HECTOR ENRIQUE DURANGO GLAVAN		
DOCUMENTO		**CELULAR**	3145924096
NOMBRE DEL CURSO	FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS		
MUNICIPIO	MONTERIA	**CORREGIMIENTO**	CASA DE LA MUJER

CONS	APELLIDOS Y NOMBRES	TD	CÉDULA	CEL	BASE DE DATOS REGISTRADOS	NO REGISTRADOS
1	VELEZ VELASQUEZ MERCY YULIETH	CC	25786573	3117441084		
2	ROMERO DIAZ FIDELINA ISABEL	CC	1007608453	3182964832		
3	ROJAS MENDOZA DIVA DEL SOCORRRO	CC	34981703	3246145165		
4	REYES ROSSIS GUILLERMINA MARIA	CC	30668154	3105354202		
5	MARTINEZ CANTERO ELIODETH DEL ROSARIO	CC	34989508	3136510442		
6	PATRON TORRES OMAIRA INES	CC	50920098	3215586351		
7	SALGADO PESTANA ALEXANDRA ELIABETH	CC	50892185	3134139674		
8	MESTRA SUAREZ INDIRA PAOLA	CC	25776365	3226330010		
9	CUADRADO ALEAN VIRGINIA ROSA	CC	50897614	3215193708		
10	MUÑOZ GARCIA ALBA LUZ	CC	50922889	3244363418		
11	MAUSSA PEREIRA TATIANA MARIA	CC	50933945	3103908369		
12	TRIANA MARTINEZ YAMILE DEL CARMEN	CC	26210412	3127701961		

15	PATERNINA DIAZ NANCY ESTER	CC	34988276	3145489083		
16	TIRADO DELGADO BLANCA ROSA	CC	50860229	3106937355		
17	NIETO PACHECO ELISA ISABEL	CC	50900879	3106937355		
18	AGAMEZ TANO MARTA DEL CARMEN	CC	34998140	3213899463		
19	FLOREZ REBECA DEL CARMEN	CC	50895908	3116816297		
20	VILLADIEGO PEREZ VERANIA	CC	34965330	3107448087		
21	RESTREPO ANGEL LUZ ELENA	CC	34994424	3135149011		
22	OSORIO GOMEZ MARIA ESTHER	CC	50903242	3235193545		
23	PADILLA VIDAL ENORLIS ISABEL	CC	50928602	3235094420		
24	ROMERO DIAZ NELSY PATRICIA	CC	1064984432	3008170603		
25	JIMENEZ ARROYAVE MOISES DAVID	CC	1102890400	3108298196		
26	FIGUEROA FABRA LUIS ENRIQUE	CC	78746154	3176491335		
27	ARRIETA MENDEZ LUZ ESTHELLA	CC	64573372	3052110150		
28	TORDECILLA REVOLLO CARMEN ELENA	CC	50896322	3217705508		
	TOTAL				**18**	**0**

Página 1 Página 2

FRANCISCO ARMANDO PEÑA PEÑA
ORIENTADOR VICTIMAS CCIT
SENA REGIONAL CORDOBA
V.B

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
INSTRUCTOR








LOVE


LOVE










POP
CRISTAL


POP
CRISTAL









Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas
FICHA No.
Municipio: Lugar:
Instructor: Hector Arcaujo Calvar Nº. Doc. Ident.
FECHA: HORARIO:

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Martinez Acero	Joselin Andrea	1067474887	Joselin
02	Textos			
03	Dorza Rivera	Meylis Esther	50917172	Meylis Dorza
04	Bustil Arroyo	Nelvo del Socorro	50917902	Nelvo Bustil
05	Sibaja Roda	Narlys Ivonne	1003398855	Narlys Sibaja R.
06				
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

RMA DEL INSTRUCTOR_____

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: fortalecimiento en mercadeo y ventas
FICHA No.
Municipio:
Lugar:
Instructor: Hector Durango Gallon
N°. Doc. Ident.
FECHA:
HORARIO:

N°	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Bertel Arroyo	Nelvi Bertel	609179[illegible]	Nelvi Bertel
02	Sibaja Pada	Darlys Ivonne	1003398[illegible]	Darlys Ivonne P.
03	Martinez Acero	Joselin Andre	1067[illegible]	Joselin
04	Doria Rivero	Meylis Doria	50917[illegible]	Meylis Doria
05	Vasquez Arroyo	Omaira V	1067[illegible]	Omaira Vas
06	Rubio Lopez	Dalgi	26161[illegible]	Dalgi Rubio
07				
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

MA DEL INSTRUCTOR

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso: fortalecimiento en Mercadeo y Ventas
FICHA No.
Municipio:
Instructor: Hector Arcangel Galluan
FECHA:
Lugar:
Nº. Doc. Ident.
HORARIO:

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	DIBAJA RADA	DARLYS IVONNE	1003398855	
02	Martinez Acero	Josefa Andrea	1067974884	
03	Mertis			
04	Doria Rivero	Merlis Esther	50917172	
05	Bertel Arrieto	Nelvis del Socorro	50977952	
06	Velasquez Arroyo	Omaira Velasquez	1067832435	
07	Rubio Lopez	Dalgi	26161299	
08				
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

FECHA INICIAL: 01/01/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 17/06/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2997098 - MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2951033 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2925136 - MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2997099 - MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2951012 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

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

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

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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 432,00

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
01/02/2024	29/02/2024	OTROS	20,00
01/03/2024	30/03/2024	OTROS	20,00
01/04/2024	30/04/2024	OTROS	20,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 60,00

INSTRUCTOR: HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA