

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartadó, Abril 23/2020

Señor

JOSE ROMALDO MOSQUERA GIRALDO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404218

Coordinador Académico

COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes
Abril del año 2020

Referencia: No CO1.PCCNTR.1404218 del año 2020

DIANA ECHEVERRI GÓMEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 39426845 de Apartadó, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Red de Conocimiento de Comercio y Ventas (Virtual), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES SEIS MIL QUINIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE (\$36.006.539). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS VEINTITRÉS COP (\$3.663.823), correspondiente al mes de marzo de 2020. b) ocho (8) pagos iguales por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA MIL CIENTO SESENTA Y DOS COP (\$3.790.162) cada uno, correspondientes a los meses de abril a noviembre de 2020. c) Un último pago por valor de DOS MILLONES VEINTIUN MIL CUATROCIENTOS VEINTE COP (\$2.021.420), correspondiente al mes de diciembre de 2020.

Plazo: Será hasta el 16 de Diciembre de 2020.

OBJETO:
IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE COMERCIO Y VENTAS (VIRTUAL) EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y	Impartir formación profesional integral. Elaboración de Guías en los programas virtuales.	Programas de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (ficha1749834 y Negociación internacional ficha 1966028)

	programas curriculares vigentes.		Listados de Asistencia descargados del centro de calificaciones.
2.	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Orientar las actividades de E-A-E de conformidad con el proyecto formativo.	Programa de formación virtual Tecnólogo en Gestión de Mercados (fichas 1749834, 1412962, 1412963, 1565105, 1565106 y Negociación internacional ficha 1966028) Lista de Asistencia (Centro de calificaciones). Sofía Plus. Guía de Aprendizaje.
3.	Reportar oportunamente en el sistema de SofíaPlus todas las actividades y procedimientos de la ejecución de la FPI: Rutas de Aprendizaje, Guías de aprendizaje, Proyecto Formativo, Juicios de Evaluación y demás actividades propias del proceso formativo.	Gestionar la información. Académica y administrativa requerida del proceso de formación.	Plataforma Sofía plus fichas 1749834, 1412962, 1412963, 1565105, 1565106 y 1966028 Centro de calificaciones.
4.	Presentar informes mensuales de la ejecución del objeto contractual, reportando además la información académica y administrativa requeridas del proceso de formación.	Elaboración y presentación de informe mes de Abril	Informe contractual
5.	Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendiz vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.	Hacer seguimiento a los informes y bitácoras entregadas	Informes de Gestión académica: Cuenta de cobro mes Abril de 2020 , y gestión académica
6.	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices a su cargo.	Programar frecuentemente comités académicos.	Teritorium – LMS
7.	Apoyar los procesos de autoevaluación del centro de formación, de acuerdo con lo establecido con el Consejo Nacional de Acreditación - CNA, así como la consolidación de la documentación para radicar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - SACES, los programas que se presenten para Registro Calificado, previa instrucción de la Coordinación Académica.	N/A	N/A
8.	Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular	N/A	N/A

	interdisciplinarios, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos.		
9.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al reconocimiento de aprendizajes previos.	N/A	N/A
10.	Participar en proyectos de investigación aplicada cuando las condiciones del programa de formación lo permitan, haciendo entrega oportuna de los productos de investigación adelantados.	N/A	N/A
11.	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral, lo cual será un requisito previo para el pago periódico de sus honorarios.	Pago de seguridad social Marzo 2020.	Soporte planilla de pago 4330637453
12.	Durante la ejecución del contrato, el contratista deberá aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia 240201044 "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS", o su norma actualizada 240201056 "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado vigente al presentar su informe de ejecución contractual.	Proceso de certificación realizado durante el mes de octubre de 2017.	Certificado en Nivel Intermedio.
13.	Desarrollar las actividades de formación aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo. Esto, en cumplimiento del artículo 79 C. Nal., Decreto	Aplicar lo que corresponda con relación al entorno virtual de aprendizaje SENA.	LMS - Teritorium en los programas de formación virtual (fichas 1749834, 1412962, 1412963, 1565105, 1565106 y 1966028).

	2981 de 2013 y Resolución SENA 1471 del 2013 y demás normas concordantes.		
--	---	--	--

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 pago de aportes a la salud, pensiones, y ARL No. 4330637453 de la planilla, expedida por el SOI correspondientes al mes de marzo del 2020. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

DIANA ECHEVERRI GÓMEZ
Contratista
C.C. 39.426.845. de Apartadó Antioquia.

Recibí a satisfacción:

JOSE ROMALDO MOSQUERA GIRALDO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1404218
Coordinador Académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: DIANA ECHEVERRI GOMEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 1966028 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS Y PROCESOS

COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

REALIZAR EL ENTRENAMIENTO Y EL SEGUIMIENTO DE LA EFECTIVIDAD DEL DESEMPEÑO DEL TALENTO HUMANO, SEGÚN PLANES DE MEJORAMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADAS CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA 1749834 - GESTIÓN DE MERCADOS
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE MANERA ECUÁNIME, SEGÚN POLÍTICAS DE GESTIÓN Y NECESIDADES DE LAS ÁREAS Y PROCESOS

COORDINAR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, TIEMPOS Y RECURSOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN.

REALIZAR EL ENTRENAMIENTO Y EL SEGUIMIENTO DE LA EFECTIVIDAD DEL DESEMPEÑO DEL TALENTO HUMANO, SEGÚN PLANES DE MEJORAMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 160,00

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: DIANA ECHEVERRI GOMEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

- Instructor
- Diseño Curricular
- Ejecución de la Formación
- Gestión de Ambientes
- Gestión de Tiempos
- LMS
- Matricula
- Planeación de la Formación
- Reportes
- SGS

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS: 10799120
Nombre del Instructor: DIANA ECHEVERRI GOMEZ
Tipo Documento: CC
Número de Documento: 39428845
Responsabilidad: INSTRUCTOR SENA

Fecha Inicial: 02/03/2020
Fecha Final: 16/12/2020

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario: Mensual

☐ Tiempo Disponible
☒ Evento Asignado
☐ Evento Seleccionado

LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES SABADO DOMINGO

					01/03/20
02/03/20	03/03/20	04/03/20	05/03/20	06/03/20	07/03/20
00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 23:59: Disponible
04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	08/03/20
08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
09/03/20	10/03/20	11/03/20	12/03/20	13/03/20	14/03/20
00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 23:59: Disponible
04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	15/03/20
08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
16/03/20	17/03/20	18/03/20	19/03/20	20/03/20	21/03/20
00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 23:59: Disponible
04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	22/03/20
08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
23/03/20	24/03/20	25/03/20	26/03/20	27/03/20	28/03/20
00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 23:59: Disponible
	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	29/03/20
	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible
30/03/20	31/03/20	01/04/20	02/04/20	03/04/20	04/04/20
00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 04:00: (1749834)COORDINAR EL TALENTO HUMANO	00:00 - 23:59: Disponible
04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	04:00 - 08:00: (1966028)PROYECTAR LAS NECESIDADES	05/04/20
08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	08:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible

Anterior Siguiente

Mostrar todo



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA
INTEGRADO DE GESTIÓN**
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a
Distancia**
Cronograma-

Versión: 01 Código:
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

Ficha: 1749834 Gestión de Mercado	Actividad de Proyecto 14: Valorar el Modelo de Comercializa ción de Productos y/o Servicios.	Resultados de Aprendizaje: 21010100501 Coordinar el talento humano de acuerdo con los objetivos, estrategias, tiempos y recursos según indicadores de gestión.	Evidencias de Desempeño: AP14-EV01- Foro Temático: Mi proyecto de vida y el entorno productivo.	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez
		Resultados de Aprendizaje: 21010100504 Analizar los resultados de la evaluación de manera ecuánime, según políticas de gestión y necesidades de las áreas y procesos.	Evidencias de Conocimiento: AP14-EV02- Cuestionario AP14. "Valorar el Modelo de Comercialización de Productos y/o Servicios.	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez
		Resultados de Aprendizaje: 24020150208 Relacionarse con hablantes nativos en un grado suficiente de fluidez y naturalidad, de modo que la comunicación se realice sin esfuerzo por parte de los interlocutores.	Evidencias de Producto: AP14-EV04- INGLÉS: Presentación de Proyecto en Idioma Ingles.	Abril 1	Abril 30	Gabriel Jaime Toro.
		Resultados de Aprendizaje: 21010100504 Analizar los resultados de la evaluación de manera ecuánime, según políticas de gestión y necesidades de las áreas y procesos.	Evidencias de Producto: AP14-EV03- Evaluación del Proyecto Formativo.	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez
Ficha: 1966028 Negociación Internacio nal	.	Resultado de Aprendizaje:260101001-03: Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, ventas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.	Evidencia 1: Actividad interactiva La Distribución Física Internacional	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez
		240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	Evidencia 2: Workshop Distribution channels	Abril 1	Abril 30	Gabriel Jaime Toro.



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA
INTEGRADO DE GESTIÓN**
**Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación Virtual y a
Distancia**
Cronograma-

Versión: 01 Código:
GFPI-F-011

**PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS Y
TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

		260101004-01: Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización.	Evidencia 3: Estudio de caso Estándares para seleccionar el canal	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez
		260101004-01: Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización.	Evidencia 4: Informe Selección del tipo de canal	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez
		240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	Evidencia 5: Sesión virtual Prepositions	Abril 1	Abril 30	Gabriel Jaime Toro.
Etapas Prácticas: 1412962 1412963 1565105 1565106	Seguimiento a etapa productiva	Resultados de Aprendizaje: Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.	Evidencia de Desempeño: Aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.	Abril 1	Abril 30	Diana Echeverri Gómez