PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, julio 2024

Señor (a)
CANDIDA ASPRILLA JARAMILLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.5927727**
Cargo del supervisor Coordinador Académico
Dependencia Complementaria
Ciudad. Quibdó

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

Referencia: No (CO1.PCCNTR.5927727) del año (2024)

CLAUDIA PATRICIA CASAS PALACIOS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 35600933 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en (Complementaria), 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de VEINTIOCHO MILLONES SETECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($28.700.000), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a)Un primer pago correspondiente a quince (15) días del mes de febrero de 2024, por valor de DOS MILLONES CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($2.050.000) b) seis (6) pagos iguales correspondiente a los meses de marzo a agosto 2024 por valor de CUATRO MILLONES CIEN MIL PESOS M/CTE ($4.100.000) cada uno, c) un último pago correspondiente a quince (15) días del mes de septiembre de 2024 por valor de DOS MILLONES CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($2.050.000)

Plazo: Será hasta el (15) de (septiembre) de 2024.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar servicios personales de carácter temporal de cincuenta (50) instructores para orientar formación profesional en el Nivel Complementaria Regular, programada por el Centro de Recursos Naturales industria y Biodiversidad del Chocó para la vigencia 2024 en las áreas temáticas definidas en el anexo 2.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	*Establecer estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.*	Para el presente mes (Julio), trabajé con los cursos de mercadeo y ventas Cod. 63210007, en el municipio de Quibdó. Con el objetivo que ellos aprendices puedan optimizar los conocimientos, habilidades y herramientas de mercadeo, en sus ideas de emprendimientos y empresas, Utilizamos estrategias de charlas, abordajes en frio, comunicación asertiva, juegos de rolex, ejercicios de ventas, videos, ejercicios prácticos de ventas, seguimiento a clientes, diferencias entre mercadeo y ventas en ejercicios prácticos, dinámica grupal,. Origen del mercadeo, clasificación del mercado y comportamiento de los consumidores en exposiciones marketing, técnicas de ventas.	Desarrollo de la formación. Anexo: 1
2	*Orientar los procesos de enseñanza -aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes.*	Con los aprendices trabajamos ventas en frio, abordaje, identificación del cliente, potencial, nichos de mercado, Clasificación del mercado, segmentación, mercadeo, ventas, marketing, origen del mercadeo, trueque, intercambio, comportamiento del consumidor,	Desarrollo de la formación. Anexo: 1
3	*Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones* de formación profesional.	En Mercadeo y Ventas, se trabajó actividades de abordaje en frio, juego de roles, volanteo, letra, conocimientos de mercadeo, estudios de mercado, comportamiento de clientes, exposiciones, taller de ventas, videos. taller la misma letra pero otra frase, para desarrollar habilidades de escucha y reacción. Expresión	Anexo: 2 Talleres Registros fotográficos

		corporal, solución de conflictos, identificación de clientes potenciales, segmentación de mercados, como se aborda la venta según el tipo de persona, como se identifican los nichos de mercados, importancia diferenciar mercadeo y ventas.	
4	*Llevar el registro de evidencias de la actividad enseñanza aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido.*	Se está llevando el registro de evidencias del proceso enseñanza aprendizaje	Listado de asistencia Imágenes de socialización Anexo: 3
5	*Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas*	Se elaboró el informe mensual, se reporta la información administrativa requerida.	Informes Correos
6	*Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices*	Realice charla de inducción sobre temas a tratar, se realizó recorrido por la guía y se abordaron todos los temas a trabajar.	Registro fotográfico Registro de asistencia Anexo N. 2
7	*Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente.*	Se evalúa la competencia impartida; durante el mes objeto del contrato.	Ver Sofia plus
8	*Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato*	Se atendieron los requerimientos Solicitados por el supervisor.	Imágenes Anexo: 2
9	*Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del director regional.*	Para este mes, no se me solicito cumplir con esta obligación	N/A
10	*Reportar 160 horas mes de labores en la formación Titulada y/o complementaria*	Para el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de julio se reportaron 160 horas de apoyo a la formación del programa Complementaria.	Listado de asistencia Imagenes Anexo: 3

11	*Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo", según las normas que aplican a la función instructor.*	Se cuenta con las competencias de orientar formación profesional de acuerdo a los procedimientos técnicos normativos.	N/A
12	*Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual*	Estar atento a los requerimientos y solicitudes que el líder o el supervisor manden u ordenen	Estar atento a los requerimientos del líder y supervisor
13	*Reportar oportunamente las horas de gestor monitor de aquellos aprendices que cumplen la labor en los ambientes de formación.*	N/A	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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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. 78154751 de la planilla, expedida por el Operador mi Planilla. com y periodo. Correspondiente al mes de junio 2024.

operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en () folios

Cordialmente,

Contratista
CLAUDIA PATRICIA CASAS PALACIOS
C.C. No. 3560933 de Quibdó
CO1.PCCNTR.5927727

Recibí a satisfacción:

Firma

_____
CANDIDA ASPRILLA JARAMILLO
Supervisor(a) Contrato de 2024
Cargo: Coordinadora Académica
Anexo No 1 Desarrollo de la formación

Ventas y mercadeo





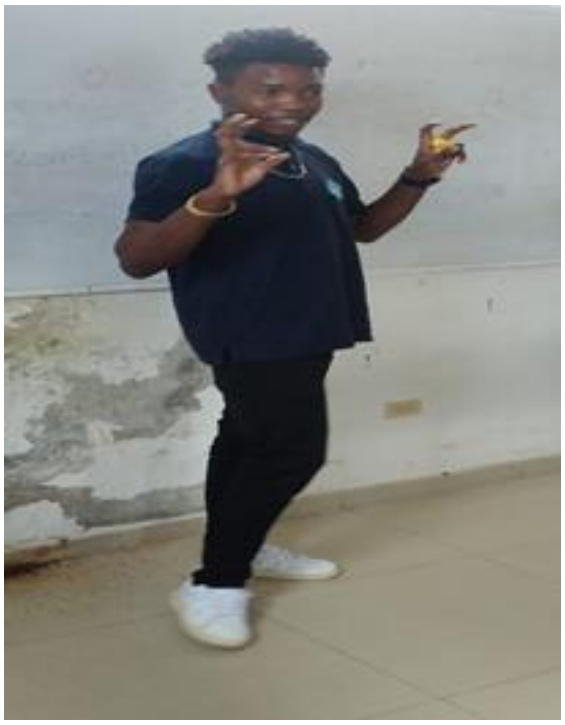


Anexo No. 1 - obligación 2

Socialización de mercadeo y ventas - taller



EXPOSICIÓN





Taller 1
La misma letra pero otra frase

Se trata de una variación del ejercicio anterior, con la diferencia de que la persona en turno construye la historia encima de lo que se ha dicho, pero con una oración que comienza con la misma letra con la que terminó la oración anterior.

restar muchísima atención hasta la última frase para poder seguir

Contando la historia de forma correcta.

Aparte de divertirse mucho al ver cómo la historia se va desarrollando en direcciones inesperadas, se aprenden jugando muchas habilidades fundamentales para el servicio al cliente.

Una es la capacidad de escuchar. Tienes que construir una historia sobre lo que fue contado anteriormente. Un mal hábito cuando conversamos es estar demasiado concentrado en lo que vamos a decir. Gracias a este fenómeno, mientras una persona habla, se nos van muchos detalles.

También aprendemos a ser flexibles. En lugar de ir en contra lo dicho o crear algo nuevo, el objetivo es extender la historia. ¿Cuántas oportunidades se pierden en el soporte porque el agente no escucha bien o trata de probar que el cliente está equivocado? Es mejor construir sobre lo que se está hablando.

TALLER 2

Juego de rolex

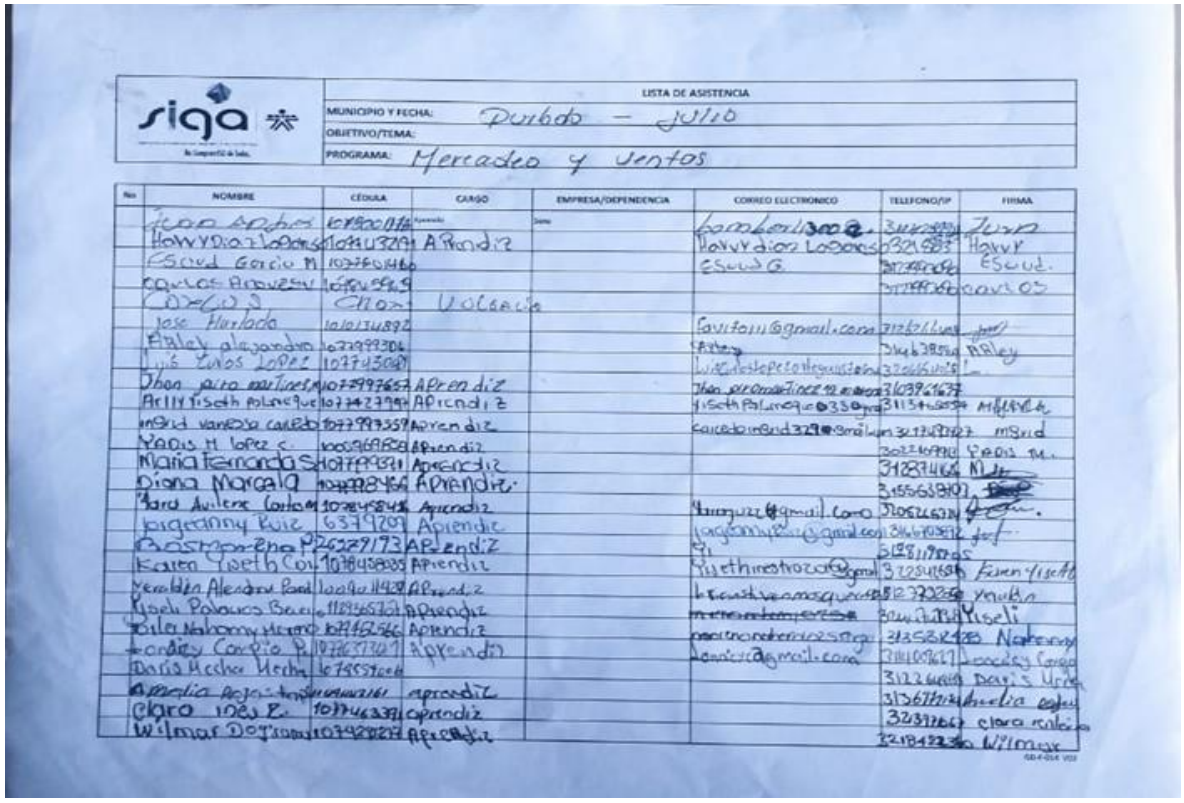
Consiste en hacer que los participantes simulen personajes definidos con antelación, y de esta forma, se ponen en el puesto de rol y pueden observar desde diferentes perspectivas los comportamientos de cada actor según el papel que ejerce.

Durante el juego tiene que asumir el papel de facilitador sin intervenir, ya que puede condicionar y distorsionar las acciones de los participantes. Las únicas intervenciones pueden estar relacionadas con el suministro de información adicional en caso de que haya dudas sobre el papel de alguno de los participantes que actúan.

Objetivos que permite alcanzar

- Contrastar y relativizar el propio punto de vista con el de las otras posturas implicadas.
- Sintetizar y profundizar en los conflictos, identificando presiones y posibles influencias en la propia perspectiva y actuación.
- Permitir que el participante observe y analice sus comportamientos en determinadas ocasiones y aprenda a reaccionar positivamente en situaciones consideradas conflictivas.
- Proporcionar a los participantes oportunidades de desarrollar su comprensión al ponerse en el lugar de otro.
- Clarificar y modificar actitudes.
- Desarrollar destrezas personales e interpersonales relativas a las profesiones.
- Desarrollar el aprendizaje cooperativo.

Anexo No. 3 – listados de asistencia



siga

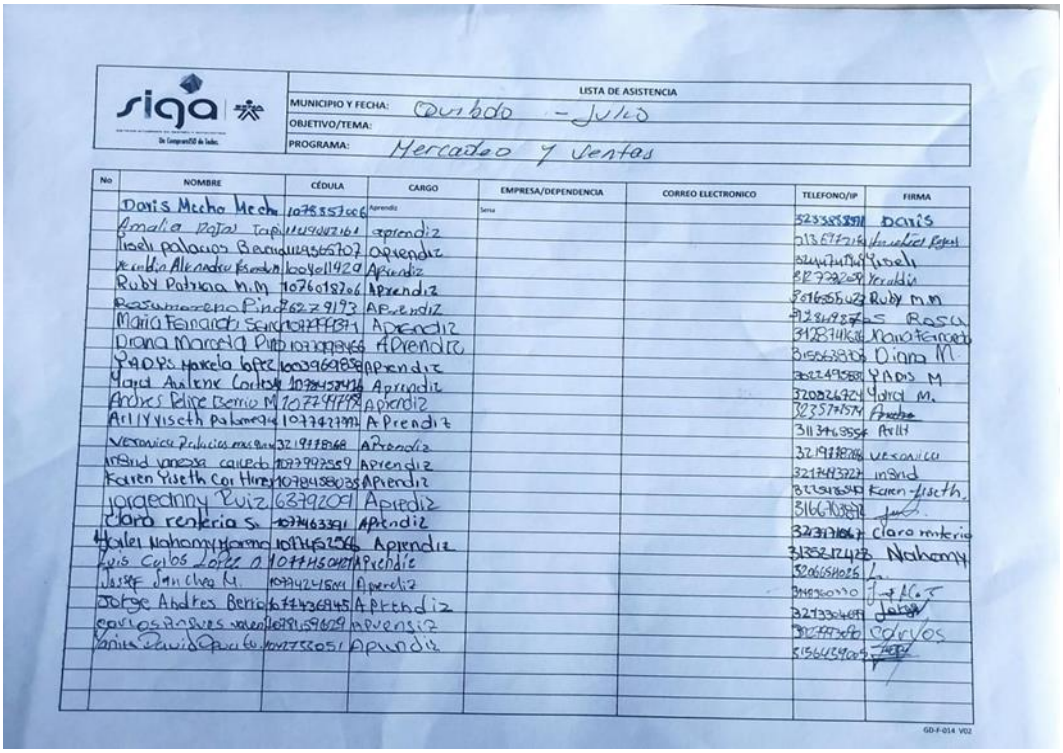
LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Purbdo – JULIO

OBJETIVO/TEMA:

PROGRAMA: Mercadeo y ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/CP	FIRMA
	Jhon Arbey	1078001178	Aprendiz		jhonbeni300@...	3127...	Jhon
	Hayvy Diaz Lozano	1061737891	Aprendiz		Hayvydiaz Lozano	3231...	Hayvy
	Eswid García M	1077...			Eswid G...	3...	Eswid
	Carlos Andrey	1078...				3...	Carlos
	Cordero Chaverra		Vocalía				
	Jose Hurtado	1010...			Saulotm1@gmail.com	3...	
	Ridley alejandra	1077...			Ridley	3...	Ridley
	Luis Carlos Lopez	1077...			Luisdestefanoquintero...	3...	
	Jhon Jairo martinez	1077...	Aprendiz		Jhon jairomartinez...	3...	
	Arlin Yiseth Palomeque	1077...	Aprendiz		Yiseth Palomeque...	3...	Arlin
	Ingrid Vanessa Calleja	1077...	Aprendiz		Calleja Ingrid...	3...	Ingrid
	Yadis M. Lopez C.	1005...	Aprendiz			3...	Yadis M.
	Maria Fernanda	1077...	Aprendiz			3...	
	Diana Marcela	1077...	Aprendiz			3...	
	Sara Valeria Cortes	1076...	Aprendiz			3...	
	Jorge Danny Ruiz	6379...	Aprendiz		Hamguz@gmail.com	3...	
	Cristian Ricardo	1062...	Aprendiz			3...	
	Karen Yoeth Con	1078...	Aprendiz		Yiethmestroza@gmail	3...	Karen Yiseth
	Yeraldin Alexandra	1006...	Aprendiz			3...	Yeraldin
	Yiseli Palomeque	1118...	Aprendiz			3...	Yiseli
	Yuleimy Hernandez	1077...	Aprendiz			3...	Yuleimy
	Yandry Cortes	1077...	Aprendiz			3...	Yandry
	Daris Medina Medina	1078...				3...	Daris
	Amelia		Aprendiz			3...	Amelia
	Clara Inés R.	1077...	Aprendiz			3...	Clara
	Wilmar Dorian	1077...	Aprendiz			3...	Wilmar



siga

LISTA DE ASISTENCIA

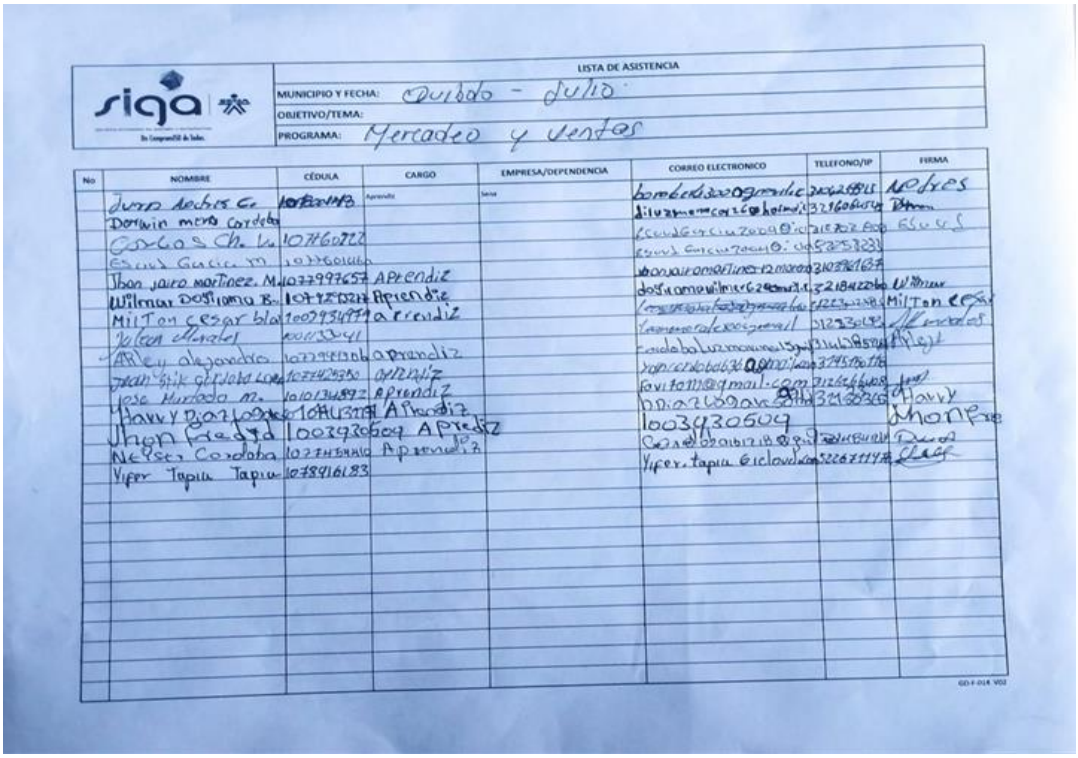
MUNICIPIO Y FECHA: Quibdo - Julio

OBJETIVO/TEMA:

PROGRAMA: Mercadeo y Ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FIRMA
	Doris Mecha Mecha	1078857066	Aprendiz	Sena		3233858911	Doris
	Amalia Tapia Tapia	1149402161	aprendiz			3136974216	
	Yisell palacios Berrio	1129567107	aprendiz			3244744894	Yisell
	Yenibia Alexandra Rentería	1004611920	Aprendiz			3127292659	Yenibia
	Ruby Patricia H.M	1076018206	Aprendiz			3016355623	Ruby M.M
	Rosa maria pino	1062791193	Aprendiz			3128494837	S Rosa
	María Fernanda Serna	1077477891	Aprendiz			3128741638	Maria Fernanda
	Diana Marcela Palomeque	1077477891	Aprendiz			3155639305	Diana M.
	Yadis Yorela Lopez	1003960858	Aprendiz			3022495888	YADIS M
	Yajaira Arlene Cordoba	1078457416	Aprendiz			3202624724	Yajaira M.
	Andres Felipe Berrio M	1077477891	Aprendiz			3235775574	Andres
	Arlly Yiseth Palomeque	1077477891	Aprendiz			3113463554	Arlly
	Veronica Palacios Moreno	32197788	Aprendiz			3219778868	VERONICA
	Inglid vanesa caicedo	1077997557	Aprendiz			3217443727	Inglid
	Karen Yiseth Cordoba	1078458035	Aprendiz			3136184545	Karen Yiseth
	Jorgechinny Ruiz	6379209	Aprendiz			3166108858	
	Clara renteria s.	1077463391	Aprendiz			3233786427	Clara renteria
	Yoleli Yohanny Yorma	1077457566	Aprendiz			3135274225	Nohanny
	Luis Carlos Lopez A	1077458047	Aprendiz			3206580826	
	Jose Jan Chaverra M.	1077424504	Aprendiz			3146600110	
	Jorge Andres Berrio	1077436945	Aprendiz			3217336499	Jorge
	carlos andres valencia	1089459629	Aprendiz			3007777460	Carlos
	Yanis David Quejada	1077775051	Aprendiz			3156475904	

GD-F-014 V02



siga

LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdo - Julio

OBJETIVO/TEMA:

PROGRAMA: Mercadeo y Ventas

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FIRMA
	Jhon Andres Co	1078214473	Aprendiz	Sena	bombero3209@gmail.c	3206468815	Andres
	Dorlwin mena Cordoba				dilzamena02@hotmail.c	3217606054	
	Carlos Ch. L.	1077460722					
	Erick Garcia M	1077601666					
	Jhon jairo martinez. M	1077997557	Aprendiz				
	Wilmar Dorlwin B.	1077220214	Aprendiz				
	Milton cesar bla	1007954444	Aprendiz				Milton
	Yoleli Morales	1077477891	Aprendiz				
	Arley alejandro	1077997557	Aprendiz				
	Juan Erik Grajales Lo	1077442930	Aprendiz				
	Jose Hurtado M.	1010134897	Aprendiz				
	Harry Bonilla	1077457566	Aprendiz				
	Jhon Pedro	1003930504	Aprendiz				
	Nelson Cordoba	1077458035	Aprendiz				
	Yiper Tapia Tapia	1078916183					

GD-F-014 V02