PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 3 de Septiembre 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 agosto 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.	Se creo y asocio ruta de aprendizaje y se evaluaron los cursos impartidos	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. **4567058089** 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 (11) 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

























DOCUEMNTOS PARA MATRICULA CURSO 10

hector enrique durango galvan <hectorenriquedurangogalvan@gmail.com> jue, 29 ago, 5:00 p.m. (hace 5 días)

para Francisco

Buenas tardes,

Por medio del presente correo me permito enviar adjunto documentos para matricular curso.

Cordialmente,

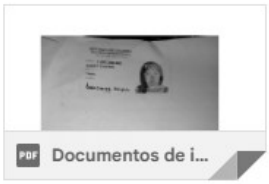
Hector Enrique Durango Galvan
Instructor

4 archivos adjuntos • Analizado por Gmail


FORMMATO VIVA...


Formato SOFIA P...


Ficha de carateri...


Documentos de i...

SENA	CARACTERIZACIÓN DE LA FORMACIÓN F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración Educativa Procedimiento: Matrícula

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN:_____No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS _____

TIPO DE FORMACIÓN: TITULADA:_____COMPLEMENTARIA _____X

CODIGO PROGRAMA:__62330031_____VERSION: 1_____SECTOR:_____

CONVENIO:_____casa de la mujer- Montería -clle 27 centre 6 y 7_____

PROGRAMA ESPECIAL _víctimas registradas en vivanto_____

FECHA: INICIO: **03/09/2024** TERMINACIÓN: **09/10/2024** **TOTAL HORAS: 96**

Nº APRENDICES: 38_____MUNICIPIO: MONTERIA_____

VEREDA:_____DIRECCIÓN: **CASA DE LA MUJER**_____

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES			
MARTES	MARTES 3 SEPTIEMBRE MARTES 10 SEPTIEMBRE MARTES 17 SEPTIEMBRE MARTES 24 SEPTIEMBRE MARTES 1 OCTUBRE MARTES 8 OCTUBRE	13;00 PM	21;00 PM

Página 1 / 2

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 REGISTRAD
1	SUAREZ ESCIPION TANIA	CC	1003308502	3006528524		NO
2	MARTINEZ ACERO JOSELIN ANDREA	CC	1067974887	3122957641		NO
3	JIMENEZ PERTUZ YURY PAOLA	CC	1067962342	3227786952		NO
4	ARTEAGA LOPEZ DANIS DANIEL	CC	1067839055	3233665270		NO
5	REYES ROQUEME DINA ESTHER	CC	50934017	3113161570		NO
6	COGOLLO MARQUEZ JULIA PAOLA	CC	30689946	3012313240		NO
7	SANCHEZ FUENTEZ ANDREA CAROLINA	CC	1067930442	3008085106		NO
8	BERRIO FERNANDEZ EVER JOSE	CC	1003407349	3217883274		NO
9	OYOLA DE LA HOZ MARLYN YULIETH	CC	1128188954	3108936807	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
10	ROMANO QUINTANA PAULA JULIANA	CC	1065873347	3185088252	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
11	MAHUAD BERTEL DIANA FARIDES	CC	34978938	3126042893		NO
12	HERNANDEZ MERCADO SARAY CRISITNA	CC	1003045441	3003772417		NO
13	CABRERA SILGADO YAIR ANTONIO	TI	1049564150	3028002573		NO
14	OROZCO VIDAL SAMUEL JOSE	CC	1003400843	3332351929		NO
15	GALINDO GARCES MARIA JOSE	CC	1073821348	3148440496		NO

23	REYES TORREGLOSA LINA MARCELA	CC	1141315712	3117604934	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
24	NIETO FURNIELES DEYBY JOHANA	CC	1067858030	3207153953	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
25	ESTRADA MONTALVO DARY LUZ	CC	1007500212	3127812993		NO
26	PADILLA ARCIRIA YULIANA	CC	1193222937	3217782613	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
27	BURGOS CASTILLA AURORA DEL CARMEN	CC	34976614	3013634502		NO
28	BRUGES PETRO CLAUDIA PATRICIA	CC	1193442306	3104717900		NO
29	VERGARA PASTRANA SOL BEATRIZ	CC	1067873891	3001722836	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
30	CANTERO LOPEZ DAIRO	CC	1062957274	3008506532	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
31	DORIA GARCIA HERNANDO ANTONIO	CC	78745729	3147044817	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
32	MARQUEZ DORIA SINDY LORENA	CC	1062426276	3003297741	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
33	HERNANDEZ NEGRETE NATALY	CC	1067862959	3117079298	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
34	HENANDEZ DIAZ LUIS FERNANDO	TI	1067864757	3145463506		NO
35	VARGAS GONZALEZ JESUS DAVID	CC	1067965207	3002066831		NO
36	CARDENAS GARCIA EDIS MIRLENI	CC	43265470	3013111130	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
37	PATERNINA VERTEL ESTEFANI YULIETH	CC	1067858188	3205311917		NO
38	VILLALBA MARTINEZ ZAIDYS SAID	CC	1073811737	3156273341		NO
		TOTAL			**14**	**24**

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

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
INSTRUCTOR

DOCUEMNTOS PARA MATRICULA CURSO 10

hector enrique durango galvan <hectorenriquedurangogalvan@gmail.com>
para Francisco

jue, 29 ago, 5:00 p.m. (hace 5 días)

Buenas tardes,

Por medio del presente correo me permito enviar adjunto documentos para matricular curso.

Cordialmente,

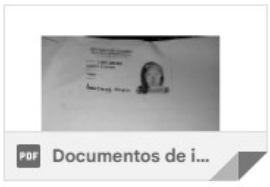
Hector Enrique Durango Galvan
Instructor

4 archivos adjuntos • Analizado por Gmail









	CARACTERIZACIÓN DE LA FORMACIÓN F006-007-25 / Versión 01 Proceso: Administración Educativa Procedimiento: Matrícula

Nº FICHA DE CARACTERIZACIÓN:_____No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS _____

TIPO DE FORMACIÓN: TITULADA:_____COMPLEMENTARIA _____X

CODIGO PROGRAMA:__62330031_____VERSION: 1_____SECTOR:_____

CONVENIO:_____casa de la mujer- Montería -clle 27 centre 6 y 7_____

PROGRAMA ESPECIAL _víctimas registradas en vivanto_____

FECHA: INICIO: **03/09/2024** TERMINACIÓN: **09/10/2024** **TOTAL HORAS: 96**

Nº APRENDICES: 38_____MUNICIPIO: MONTERIA_____

VEREDA:_____DIRECCIÓN: **CASA DE LA MUJER**_____

HORARIO			
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES			
MARTES	MARTES 3 SEPTIEMBRE MARTES 10 SEPTIEMBRE MARTES 17 SEPTIEMBRE MARTES 24 SEPTIEMBRE MARTES 1 OCTUBRE MARTES 8 OCTUBRE	13:00 PM	21:00 PM

Página 1 / 2

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 REGISTRADO
1	SUAREZ ESCIPION TANIA	CC	1003308502	3006528524		NO
2	MARTINEZ ACERO JOSELIN ANDREA	CC	1067974887	3122957641		NO
3	JIMENEZ PERTUZ YURY PAOLA	CC	1067962342	3227786952		NO
4	ARTEAGA LOPEZ DANIS DANIEL	CC	1067839055	3233665270		NO
5	REYES ROQUEME DINA ESTHER	CC	50934017	3113161570		NO
6	COGOLLO MARQUEZ JULIA PAOLA	CC	30689946	3012313240		NO
7	SANCHEZ FUENTEZ ANDREA CAROLINA	CC	1067930442	3008085106		NO
8	BERRIO FERNANDEZ EVER JOSE	CC	1003407349	3217883274		NO
9	OYOLA DE LA HOZ MARLYN YULIETH	CC	1128188954	3108936807	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
10	ROMANO QUINTANA PAULA JULIANA	CC	1065873347	3185088252	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
11	MAHUAD BERTEL DIANA FARIDES	CC	34978938	3126042893		NO
12	HERNANDEZ MERCADO SARAY CRISITNA	CC	1003045441	3003772417		NO
13	CABRERA SILGADO YAIR ANTONIO	TI	1049564150	3028002573		NO
14	OROZCO VIDAL SAMUEL JOSE	CC	1003400843	3332351929		NO
15	GALINDO GARCES MARIA JOSE	CC	1073821348	3148440496		NO

23	REYES TORREGLOSA LINA MARCELA	CC	1141315712	3117604934	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
24	NIETO FURNIELES DEYBY JOHANA	CC	1067858030	3207153953	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
25	ESTRADA MONTALVO DARY LUZ	CC	1007500212	3127812993		NO
26	PADILLA ARCIRIA YULIANA	CC	1193222937	3217782613	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
27	BURGOS CASTILLA AURORA DEL CARMEN	CC	34976614	3013634502		NO
28	BRUGES PETRO CLAUDIA PATRICIA	CC	1193442306	3104717900		NO
29	VERGARA PASTRANA SOL BEATRIZ	CC	1067873891	3001722836	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
30	CANTERO LOPEZ DAIRO	CC	1062957274	3008506532	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
31	DORIA GARCIA HERNANDO ANTONIO	CC	78745729	3147044817	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
32	MARQUEZ DORIA SINDY LORENA	CC	1062426276	3003297741	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
33	HERNANDEZ NEGRETE NATALY	CC	1067862959	3117079298	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
34	HENANDEZ DIAZ LUIS FERNANDO	TI	1067864757	3145463506		NO
35	VARGAS GONZALEZ JESUS DAVID	CC	1067965207	3002066831		NO
36	CARDENAS GARCIA EDIS MIRLENI	CC	43265470	3013111130	SI, DESPLAZAMIENTO FORZADO	
37	PATERNINA VERTEL ESTEFANI YULIETH	CC	1067858188	3205311917		NO
38	VILLALBA MARTINEZ ZAIDYS SAID	CC	1073811737	3156273341		NO
TOTAL					**14**	**24**

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

HECTOR ENRIQUE DURANGO GALVAN
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: 03/09/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3030885 - 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: 3030886 - 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: 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: 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: 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: 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: 3018919 - 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: 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

FICHA DE APRENDIZAJE: 3018920 - 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: 816,00

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