PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, Julio 2024

Señor (a)
JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No CO1NTR5868600
Coordinador Académico de Programa Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta
Villavicencio

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

Referencia: CO1NTR5868600 del 2024

SILVIA GUZMAN LONDOÑO, identificada con la cédula de ciudadanía No.31.412.241 de Cartago valle, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Industria y Servicios del Meta 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: Diez pagos iguales por los meses de febrero a noviembre de 2024 por Valor de CUATRO MILLONES TRESCIENTOS CATORCE MIL OCHOCIENTOS DIECIOCHO PESOS M/CTE. ($4.314.818) COP cada uno.

Un último pago por 10 días del mes de diciembre por valor de UN MILLON CUATROCIENTOS TREINTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS SETENTA Y DOS PESOS M/CTE ($1.438.272)

Plazo: Será hasta el (10) de (Diciembre) de 2024

OBJETO: Prestar servicios Profesionales temporales para ejercer el rol de instructor Técnico y/o transversal y/o seguimiento etapa productiva de acuerdo con los diseños curriculares y actividades contempladas en las diferentes fases del programa Articulación del SENA con la Educación Media que se ejecute en las Instituciones Educativas articuladas al Centro de Industria y Servicios del Meta en la especialidad requerida y/o de su perfil. (ASESORIA COMERCIAL)

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Registrar y mantener actualizada la hoja de vida en el SIGEP, y anexar los soportes en el mismo aplicativo	Se actualizo hoja de vida en sigep con sus respectivos soportes	Anexo 1. Link https://www.funcionpublica.gov.co/sigep-web/sigep2/persona/imprimirDescargarHojaVida.xhtml?id=2982491&option=OPT_DOWNLOAD#no-back-button y pantallazo
2	Generar acciones que promuevan y garanticen el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad en el Centro de formación y ambientes	Carnet Bioseguridad, siempre se sugiere el lavado de manos y uso de tapabocas si alguien se siente con malestar de gripa.	Anexo 2: Foto carnet
3	Cumplir con el código de Ética del SENA	Siempre se cumple con este código ya que en ningún momento se hace discriminación ni rechazo a ninguna persona de las IE y en todos los entornos.	Anexo 3: Registro fotográfico
4	Dar cumplimiento al Sistema Institucional de Gestión y autocontrol y los modelos y sistemas de gestión que lo Componen.	Las normas o sistemas que integran el modelo SIGA Vigentes, son el Sistema de auto evaluación de los programas curriculares de pregrado y posgrado, el sistema de Gestión de Calidad, el sistema de seguridad.	ANEXO: 4 Pantallazo compromiso SENA

5	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado quedar a paz y salvo con el Almacén.	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
6	Tener la disponibilidad de desplazamiento a los lugares donde de oriente la formación	Siempre se tiene la disponibilidad para el desplazamiento a los lugares asignados	Anexo 5: Registro fotográfico
7	Presentar oportunamente los informes de ejecución contractual y cuentas de cobro de acuerdo con la ejecución del contrato junto con la copia de la carne vigente institucional	Se entregan los informes en los tiempos indicados	Anexo 6: Pantallazo entrega de informes y carnet Institucional
8	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales y de las instituciones educativas articuladas, de acuerdo con su perfil	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
9	Participar en la generación y desarrollo de diseño curricular, proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica, desarrollo tecnológico, ferias, publicaciones y estudios de vigilancia tecnológica y competitiva para establecer de manera prospectiva las tendencias de desarrollo de las diversas redes de conocimiento de interés institucional y cuando el Centro de formación así lo requiera	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
10	Realizar reconocimiento de estilos y ritmos de aprendizaje de las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina	Para este mes no hay fichas en inducción	No hay evidencias

11	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo el modelo pedagógico de la entidad, el diseño y desarrollo curricular de los programas del área temática de las fichas asignadas; propendiendo por la permanencia y certificación de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral	Se impartió formación en las fichas signadas 2700098-IE Luis Carlos Galán Sarmiento (Granada) 2700681 IE Eduardo Carranza 2700769 IE JFKenedy 2911979 IE Luis Carlos Galán Sarmiento 2911740 IE JFKENEDY	ANEXO 7: Registro fotográfico
12	Emitir juicio de evaluación de los resultados de aprendizaje, de las competencias del programa, en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que La entidad defina.	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
13	Registrar en el sistema de gestión académica establecido por la entidad en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que se relacionan en el procedimiento de la ejecución de la formación profesional	Se realizó el trámite de retiro del aprendiz MIGUEL ANGE, MARIN SAAVEDRA de la IE LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO del programa técnico ASESORIA COMERCIAL en plataforma Sofía plus.	Anexo 8: Pantallazo carta de retiros radicada y correo enviado a novedades
14	Reportar oportunamente al coordinador académico y profesional de apoyo para la articulación con la educación media, a través de medios formales, las novedades que se generen durante la ejecución de la formación de las fichas asignadas; y hacer seguimiento a las mismas.	Esta obligación se ejecuta cuando sea necesario	Esta obligación se ejecuta cuando sea necesario

15	Verificar que los matriculados a su formación se encuentren en estado "en formación" en el sistema de gestión académica de la entidad.	Esta obligación se ejecuta cuando sea necesario	Esta obligación se ejecuta cuando sea necesario
16	Apoyar en el acopio de los documentos del procedimiento de Ingreso de aprendices cuando las condiciones de la Población lo requieran.	Esta obligación se ejecuta cuando sea necesario	Esta obligación se ejecuta cuando sea necesario
17	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e Instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
18	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices, de acuerdo con la Citación realizada.	©	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
19	Aplicar las medidas formativas establecidas en el reglamento del aprendiz SENA y el manual de convivencia de las instituciones educativas Articuladas.	Siempre se aplican las medidas del reglamento del aprendiz	Anexo 9: Reglamento del aprendiz
20	Apoyar al centro de formación en la promoción de la oferta Institucional cuando se Requiera.	Para este mes no hubo ofertas educativas	
21	Realizar seguimiento a la etapa productiva, documentar y acompañar al aprendiz en reunión(es) con el conformador, registrar las evidencias del proceso y aplicar instrumentos que evalúen la etapa productiva y aporten a la mejora del proceso formativo	Se realizó reunión con instructora de seguimiento para apoyar a los aprendices de la IE jfkennedy con el diligenciamiento de bitácoras. Se hizo subió al drive del SENA los formatos 165 y minutas de las empresas .,	Anexo 10: Registro fotográfico de la reunión con la instructora de seguimiento y pantallazos del drive.

22	Acompañar a los aprendices a las actividades contempladas en el Plan Nacional de Bienestar al Aprendiz de acuerdo a lineamientos en general	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
23	Ejecutar un mínimo de 160 horas mensuales de formación directa de acuerdo a la programación de la formación del centro	Se realiza eventos con 104 horas formación para el mes de julio	Anexo 15 Pantallazo diagrama de gant, link cargue drive
24	Apoyar las etapas precontractual y contractual (apoyos técnicos) dentro de los procesos contractuales y de Cooperación asignados por el supervisor o el ordenador del gasto.	Se realizó las tareas asignadas en la semana de receso revisando ficha por ficha para verificar tiempos cargados en plataforma Sofía plus	Anexo 16: Anexo actas de cada ficha
25	Asistir a las reuniones que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su Objeto contractual.	Se asistió a todas las reuniones programadas en la semana de receso	Anexo 17: registro fotográfico
26	Atender las orientaciones del equipo técnico-pedagógico del Centro de formación y de la Regional Meta	Para esta mes no hubo orientaciones que atender del equipo técno pedagógico	No hay evidencias
27	Realizar la solicitud de las necesidades de materiales de formación con todas las características y especificaciones según proyectos de formación de acuerdo con la especialidad y demás procedimientos	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	No hay evidencias
28	Apoyar a las instituciones académicas en la necesidad de giras técnicas y documentarel cumplimiento y evaluación de la misma.	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato

29	Promover y divulgar las actividades y el material bibliográfico digital y físico a los aprendices enviado por el Sistema de Bibliotecas SENA en las guías de aprendizaje (incluir referencias Bibliográficas participar de talleres y evento entre otros)	Para este mes no se realizó esta actividad	Para este mes no se realizó esta actividad
30	Mantener el certificado por competencias laborales vigente, , tanto en las normas técnicas, como en la norma de competencia “Orientar Formación Presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo” o la que la modifique o reemplace participando en los procesos decertificación que adelante el SENA durante la vigencia del Contrato.	Se mantiene al día este certificado por competencias laborales.	ANEXO 19: Pantallazo certificado de competencia laboral
31	Elaborar informe de ejecución del proyecto formativo en la etapa lectiva y productiva respectivamente.	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato
32	Elaborar los formatos del archivo de gestión según los lineamientos de gestión documental acorde a la historia académica de cada aprendiz y cada ficha. Migrar la información de las historias académicas al archivo/espacio digital orientado por la Coordinación del Grupo de Formación Integral, , Gestión Educativa y promoción y Relaciones Corporativas del Centro.	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato	Esta acción se ejecutara cuando se requiera o exista la necesidad como está establecido en el contrato

33	Entregar a la supervisión los reportes de ejecución de actividades en forma mensual, cuenta de cobro y los demás informes que le sean Solicitados.	Se entregan todos los informes solicitados	ANEXO 21: pantallazo de informes
34	Realizar las demás actividades propias y necesarias para el cumplimiento del objeto Contractual.	Se realiza todas las actividades propias del objeto del contrato.	Se realiza todas las actividades propias del objeto del contrato

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

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.**9468984119** de la planilla, operador aportes en línea y periodo junio del 2024 (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Anti tramites”)

Evidencias en (56) folios



Firma
SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Contratista
C.C. No. 31.412.241
Recibí a satisfacción:

Firma

Jorge Daniel Zipa Rodríguez
Supervisor(a) Contrato No CO1NTR5868600 de 2024
Coordinador programas Especiales

EVIDENCIAS DE JULIO

ANEXO 1: Actualizar HV. Link https://www.funcionpublica.gov.co/sigep-web/sigep2/persona/imprimirDescargarHojaVida.xhtml?id=2982491&option=OPT_DOWNLOAD#no-back-button

OBLIGACIÓN: Registrar y mantener actualizada la hoja de vida en el lSIGEP, y anexar los soportes en el mismo aplicativo

FORMATO ÚNICO

HOJA DE VIDA

Persona Natural

(Leyes 190 de 1995, 489 y 443 de 1998)

Libertad y Orden

ENTIDAD RECEPTORA

1 DATOS PERSONALES

PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO (O DE CASADA)	NOMBRES
Guzmán	Londoño	Silvia

DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN	SEXO	NACIONALIDAD	PAÍS
C.C. ⊗ C.E. ○ PAS ○ No. 31412241	F ⊗ M ○	COL. ⊗ EXTRANJERO ○	COLOMBIA

LIBRETA MILITAR
PRIMERA CLASE ○ SEGUNDA CLASE ○ NÚMERO D.M.

FECHA Y LUGAR DE NACIMIENTO	DIRECCIÓN DE CORRESPONDENCIA
FECHA DIA 15 MES 10 AÑO 1967	CARRERA 14A 30 05 casa

4 EXPERIENCIA LABORAL DOCENTE

EXPERIENCIAS DEL DOCENTE

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	PÚBLICA	PRIVADA	PAÍS
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE-SENA-	X		COLOMBIA

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	CORREO ELECTRÓNICO
META	VILLAVICENCIO	

TELÉFONOS	FECHA DE INGRESO	FECHA DE RETIRO
6015461500	Día: 02 Mes: 02 Año: 2024	Día: Mes: Año:

AREA DE CONOCIMIENTO	NIVEL EDUCATIVO	DIRECCIÓN
ECONOMIA, ADMINISTRACION, CONTADURIA	EDUCACION MEDIA	CARRERA 48 6 40 Urb Guayuriba

EXPERIENCIAS DEL DOCENTE

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	PÚBLICA	PRIVADA	PAÍS
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE-SENA-	X		COLOMBIA

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	CORREO ELECTRÓNICO
META	VILLAVICENCIO	

TELÉFONOS	FECHA DE INGRESO	FECHA DE RETIRO
3114779538	Día: 02 Mes: 02 Año: 2023	Día: 15 Mes: 12 Año: 2023

AREA DE CONOCIMIENTO	NIVEL EDUCATIVO	DIRECCIÓN
ECONOMIA, ADMINISTRACION, CONTADURIA	EDUCACION MEDIA	CARRERA 48 6 40 Guayuriba

EXPERIENCIAS DEL DOCENTE

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	PÚBLICA	PRIVADA	PAÍS
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA	X		COLOMBIA

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	CORREO ELECTRÓNICO
META	VILLAVICENCIO	

TELÉFONOS	FECHA DE INGRESO	FECHA DE RETIRO
6683256	Día: 01 Mes: 02 Año: 2022	Día: 09 Mes: 12 Año: 2022

AREA DE CONOCIMIENTO	NIVEL EDUCATIVO	DIRECCIÓN
INGENIERIA, ARQUITECTURA, URBANISMO Y	EDUCACION MEDIA	K 1 Via acacias

EXPERIENCIAS DEL DOCENTE

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	PÚBLICA	PRIVADA	PAÍS
EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA		X	COLOMBIA

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	CORREO ELECTRÓNICO
META	VILLAVICENCIO	

ANEXO 2: CARNTET BIOSEGURIDAD

OBLIGACIÓN: 2 Generar acciones que promuevan y garanticen el cumplimiento de los protocolosbioseguridad en el Centro de formación y ambientes





ANEXO 3: Registro fotográfico. (A todos se les trata igual.)

OBLIGACIÓN: 3 Cumplir con el código de Éticadel SENA



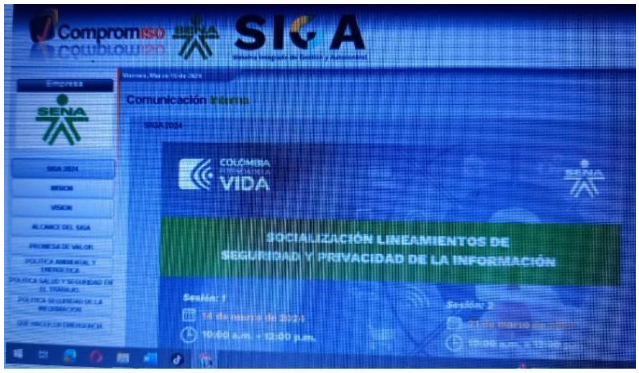






ANEXO 4: Pantallazo compromiso

OBLIGACIÓN 4: Dar cumplimiento al Sistema Institucional de Gestión y autocontrol.



ANEXO 5: Registro fotográfico

OBLIGACION 6:

Tener la disponibilidad de desplazamiento a los lugares donde se oriente la formación





ANEXO 6 : pantallazo informes y carnet Institucional

OBLIGACION 7 Presentar oportunamente los informes de ejecución contractual y cuentas de cobro y carnet Institucional





ANEXO 8: Registro Fotográfico formación.

OBLIGACION 11: Ejecutar la formación profesional integral de acuerdoel modelo pedagógico de la entidad, el diseño y desarrollo curricular de los programas delárea temática de las fichas asignadas; propendiendo por lapermanencia y certificación de los aprendices en el desarrollo de la formación profesional integral

Ficha 2911740 fecha 16 de julioi2024



Ficha 2700769 fecha 17 julio 2024



ficha 2911979 fecha 18 julio 2024



Ficha 2700681 fecha 19 julio 2024



Ficha 2700098 fecha 22 julio 2024



Ficha 2911740 fecha 23 julio 2024



ficha 2700769 24 julio 202



Anexo 8: Pantallazo carta de retiros radicada y correo enviado a novedades

OBLIGACION 13: Registrar en el sistema de gestión académica establecido por la entidad en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades que se relacionan en el procedimientode la ejecución de la formación profesional.

INSTITUCIÓN EDUCATIVA
LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO DE GRANADA META
Creado mediante Ordenanza No. 015 de Noviembre 10 de 1992, Registro Secretaria de Educación FOE No. 20004 y Registro DANE No. 150313000984, Decreto 0520 del 26 de agosto de 2002 (Fusión) y aprobación Media Académica con Resolución 6494 de 11 de noviembre de 2014
NIT – 822.000.223-8

Villavicencio, julio 18 del 2024

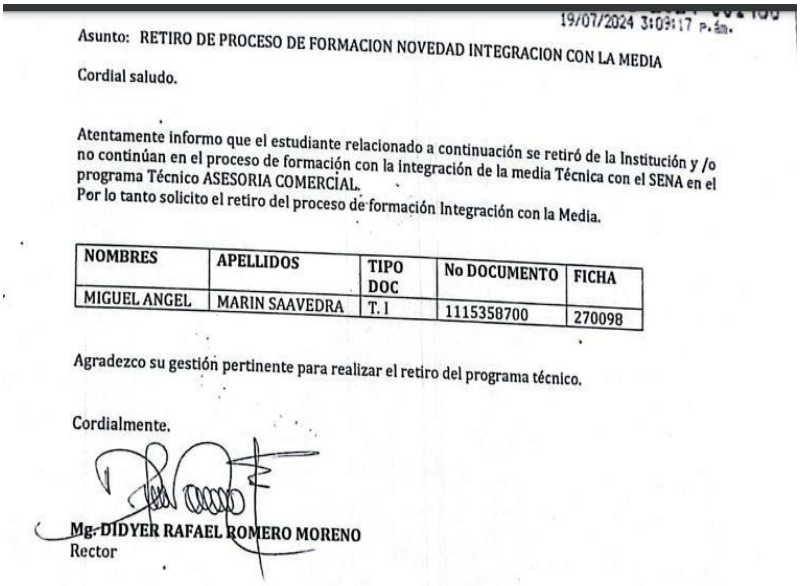
Señor
JORGE DANIEL ZIPA RODRIGUEZ
Coordinador de Programas Especiales
Centro de Industria y Servicios del Meta
Villavicencio

SENA - REGIONAL META
Radicacion Recibida
No:50-1-2024-001436
19/07/2024 3:09:17 p.m.

Asunto: RETIRO DE PROCESO DE FORMACION NOVEDAD INTEGRACION CON LA MEDIA

Cordial saludo.

Atentamente informo que el estudiante relacionado a continuación se retiró de la Institución y /o no continúan en el proceso de formación con la integración de la media Técnica con el SENA en el programa Técnico ASESORIA COMERCIAL.
Por lo tanto solicito el retiro del proceso de formación Integración con la Media.



19/07/2024 3:09:17 p.m.

Asunto: RETIRO DE PROCESO DE FORMACION NOVEDAD INTEGRACION CON LA MEDIA

Cordial saludo.

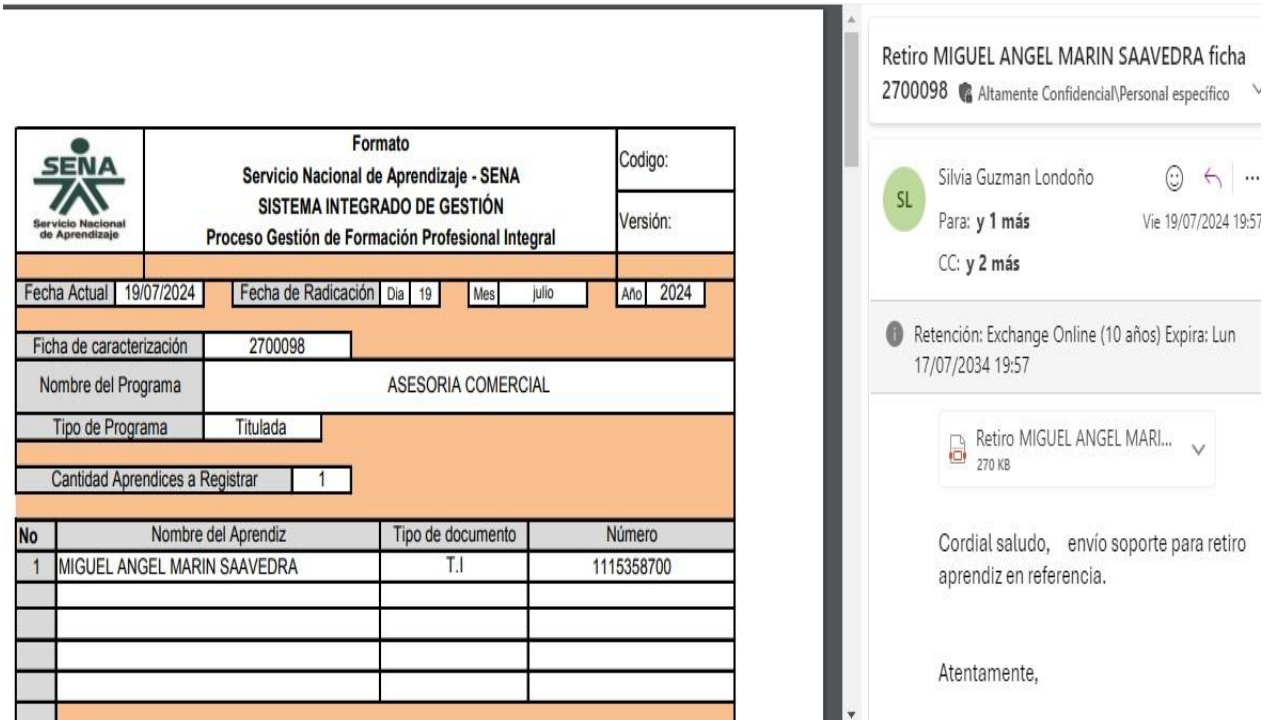
Atentamente informo que el estudiante relacionado a continuación se retiró de la Institución y /o no continúan en el proceso de formación con la integración de la media Técnica con el SENA en el programa Técnico ASESORIA COMERCIAL.
Por lo tanto solicito el retiro del proceso de formación Integración con la Media.

NOMBRES	APELLIDOS	TIPO DOC	No DOCUMENTO	FICHA
MIGUEL ANGEL	MARIN SAAVEDRA	T. I	1115358700	270098

Agradezco su gestión pertinente para realizar el retiro del programa técnico.

Cordialmente.

Mg. DIDYER RAFAEL ROMERO MORENO
Rector



SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	Formato Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Proceso Gestión de Formación Profesional Integral	Codigo: Versión:

Fecha Actual	19/07/2024	Fecha de Radicación	Dia 19	Mes julio	Año 2024

Ficha de caracterización	2700098
Nombre del Programa	ASESORIA COMERCIAL
Tipo de Programa	Titulada
Cantidad Aprendices a Registrar	1

No	Nombre del Aprendiz	Tipo de documento	Número
1	MIGUEL ANGEL MARIN SAAVEDRA	T.I	1115358700

Retiro MIGUEL ANGEL MARIN SAAVEDRA ficha 2700098
Altamente Confidencial\Personal específico

SL Silvia Guzman Londoño
Para: y 1 más
Vie 19/07/2024 19:57
CC: y 2 más

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Lun 17/07/2034 19:57

Retiro MIGUEL ANGEL MARI...
270 KB

Cordial saludo, envío soporte para retiro aprendiz en referencia.

Atentamente,

Anexo 10: Registro fotográfico Reunión Instructora de seguimiento

OBLIGACION 21: Realizar seguimiento a la etapaproductiva, documentar y acompañar al aprendiz en reunión(es) con el conformador, registrar las evidencias del proceso y aplicar instrumentos que evalúen la etapa productiva y aporten a la mejora del proceso formativo



Anexo 15 Pantallazo diagrama de gant, link cargue drive

OBLIGACIÓN: 23 Ejecutar un mínimo de 160 horas mensuales de formación directa de acuerdo a la programación de la formación del centro

Anexo 16: Anexo actas de cada ficha. (se adjuntan las acatas de seguimiento)
OBLIGACION 24: Apoyar las etapas precontractual y contractual (apoyos técnicos) dentro de los procesos contractuales y de Cooperación asignados por el supervisor o el ordenador del gasto.

Anexo 17: registro fotográfico reuniones programadas por el coordinador de programas especiales.
OBLIGACION 25: Asistir a las reuniones que programe el ordenador del gasto y/o supervisor con ocasión al desarrollo de su Objeto contractual.















ANEXO 19: Pantallazo certificado de competencia laboral

OBLIGACION 30: Mantener el certificado por competencias laborales vigente, con procedimiento técnico y normativo" o la que la modifique o reemplace participando en los procesos de certificación que adelante el SENA durante la vigencia del Contrato.



Libertad y orden
RÉPUBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

SILVIA GUZMAN LONDOÑO

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 31412241

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL INTERMEDIO

Código: 240201056 - Versión: 2

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en VÉLEZ, A los treinta y uno (31) días del mes de Mayo de dos mil veinticuatro (2024)

Firmado Digitalmente por

1892656 - 31/05/2024
No Y FECHA REGISTRO

JAVIER GONZALEZ FRANCO
Subdirector (E) CENTRO DE GESTIÓN AGROEMPRESARIAL DEL ORIENTE
REGIONAL SANTANDER

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web http://certificados.sena.edu.co, bajo el número 954600240201056242CC31412241C.

CERTIFICADO DE COMPETENCIA LABORAL 2024.pdf

ACTA No. 03			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **VERIFICACIÓN DE TIEMPOS CARGADOS VS. TIEMPOS DIAGRAMA DE GANTT** **FICHA: 2911979**			
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, julio 5 del 2024		**HORA INICIO:** 7:00am	**HORA FIN:** 1:00pm
LUGAR Y/O ENLACE: Auditorio CISM		**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Industria y Servicios del Meta	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha
2. Verificación del cumplimiento de competencias transversales según el reporte de juicios evaluativos.
3. Verificación del reporte de horas por ficha
4. Número de juicios evaluados en Sofía de la competencia a la fecha
5. Compromisos y Varios

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Verificación del seguimiento de reporte de horas correspondientes a la ficha 2911979

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. TIEMPOS SEGÚN DIAGRAMA GANTT DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V.2	
FASE	**ANALISIS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	**1.** INDUCCIÓN
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	**1.** APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**48 horas**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	2. 260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	1. 648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	48 horas

FASE	**PLANEACIÓN**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	1. 260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	144 horas
FASE	EJECUCIÓN
Nombre competencias según diagrama de Gantt	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	144 horas

	EVALUACIÓN
	1. 260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO
	• 648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H • 648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H
	192 horas
	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
	• 648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
	144 horas
	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
	601006 - 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
	864 HORAS

OBSERVACION:
INDUCCION:

2. **VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE COMPETENCIAS TRANSVERSALES SEGÚN EL REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION FICHA 2700098	
Competencias transversales evaluadas	0
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	

OBSERVACION

3. **TIEMPOS SEGÚN REPORTE SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V- 2	
Competencias	1. INDUCCION
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	32 Horas
Competencias	2. 39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	160.Horas

OBSERVACION:

4. **NUMERO DE JUICIOS EVALUADOS EN SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESSORIA COMERCIAL V.2	
Nombre de la Competencia	39691 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	1
Nombre de la Competencia	• INDUCCION
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	• 1

OBSERVACIONES
COMPROMISOS Y VARIOS

a.

CONCLUSIONES

El instructor líder SILVIA GUZMAN LONDOÑO asignado al programa de formación ASESORIA COMERCIAL de la ficha 2911979 en la institución educativa LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO municipio Granada, **CUMPLE_____ NO CUMPLE_____PENDIENTE DE AJUSTAR_____**

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Elaboración del acta de verificación de reporte de horas por la ficha 2911979	DIA/MES/AÑ0 05-07-2024	Instructor líder del programa de formación SILVIA GUZMAN	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

FORMATO DE REVISION DE HORAS 2024 DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL IE LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO MUNICIPIO DE GRANADA FICHA 2700098

ACTA No. 2			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **VERIFICACIÓN DE TIEMPOS CARGADOS VS. TIEMPOS DIAGRAMA DE GANTT** **FICHA: 2700681**			
CIUDAD Y FECHA:	Villavicencio, julio 4-2024	**HORA INICIO:**	**HORA FIN:**
LUGAR Y/O ENLACE: Auditorio CISM		**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Industria y Servicios del Meta	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha
2. Verificación del cumplimiento de competencias transversales según el reporte de juicios evaluativos.
3. Verificación del reporte de horas por ficha
4. Número de juicios evaluados en Sofía de la competencia a la fecha
5. Compromisos y Varios

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Verificación del seguimiento de reporte de horas correspondientes a la ficha 2700681

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. TIEMPOS SEGÚN DIAGRAMA GANTT DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V.2	
FASE	**ANALISIS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	**1.INDUCCION**
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	**1.** APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓNINSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**48**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	**2**- 260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	**1.** 648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**48 Horas**

FASE	**PLANEACION**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	1. 260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	144 horas
Nombre competencias según diagrama de Gantt	EJECUCIÓN
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
FASE	**EVALUACION**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	1. 260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	• 648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H • 648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	192 horas
Nombre competencias según diagrama de Gantt	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	• 648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	144 horas

Nombre competencias según diagrama de Gantt	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	601006 - 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
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	864 HORAS

OBSERVACION:

INDUCCION. Se encuentra sobre ejecutada por 16 horas. 42 aprendices aprobados

- PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Faltan por ejecutar 72 horas. 39 aprendices aprobados

- VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES

Faltan por ejecutar 152 horas. 42 aprendices aprobados

-MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se encuentra sobre ejecutada por 16 horas. 17 aprendices aprobados

2. **VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE COMPETENCIAS TRANSVERSALES SEGÚN EL REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V.2	
Competencias transversales evaluadas	No hay evaluadas
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	

3. **TIEMPOS SEGÚN REPORTE SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V.2	
Competencias	1. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades de del cliente y objetivos comerciales
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	ELIUT DINAR DURANGO CAMPO-DOLLY TERESA RIVEROS CASTRO- SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofía de la competencia a la fecha	256 horas
Competencias	2. 39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO

Tiempos según reporte Sofía de la competencia a la fecha	**120 horas**
Competencias	**3. Resultado de Aprendizaje de la Inducción.**
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	**ELIUT DINAR DURANGO**
Tiempos según reporte Sofía de la competencia a la fecha	**64 horas**
Competencias	**4. Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas**
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	**ELIUT DINAR DURANGO**
Tiempos según reporte Sofía de la competencia a la fecha	**120 horas**

OBSERVACION:

4. NUMERO DE JUICIOS EVALUADOS EN SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V.2	
Nombre de la Competencia	**1. 39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**2**
Nombre de la Competencia	**2. Resultado de Aprendizaje de la Inducción.**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**1**
Nombre de la Competencia	**3. 39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**2**
Total de resultados de aprendizaje evaluados	**5**

OBSERVACIONES:

En la competencia 39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento hay 16 aprendices por evaluar y 17 evaluados por la instructora DOLLY TERESA RIVEROS CASTRO

5. COMPROMISOS Y VARIOS

a. Terminar la formación de la competencia 39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
b. Evaluar los aprendices que están pendientes por evaluar la competencia 39692 - Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

CONCLUSIONES

El instructor líder SILVIA GUZMAN LONDOÑO asignado al programa de formación ASESORIA COMERCIAL de la ficha 2700681 en la institución educativa EDUARDO CARRANZA municipio VILLAVICENCIO **CUMPLE_____ NO CUMPLE_____PENDIENTE DE AJUSTAR_____**

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Elaboración del acta de verificación de reporte de horas por la ficha 2700681.	DIA/MES/AÑO 04-07-2024	Instructor líder del programa de formación SILVIA GUZMAN LONDOÑO	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

FORMATO DE REVISION DE HORAS 2024 DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESSORIA COMERCIAL V. 2 IE EDUARDO CARRANZA MUNICIPIO VILLAVICENCIO FICHA 2700681

ACTA No. 03			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **VERIFICACIÓN DE TIEMPOS CARGADOS VS. TIEMPOS DIAGRAMA DE GANTT** **FICHA: 270098**			
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, julio 5 del 2024		**HORA INICIO:** 7:00am	**HORA FIN:** 1:00pm
LUGAR Y/O ENLACE: Auditorio CISM		**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Industria y Servicios del Meta	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha
2. Verificación del cumplimiento de competencias transversales según el reporte de juicios evaluativos.
3. Verificación del reporte de horas por ficha
4. Número de juicios evaluados en Sofía de la competencia a la fecha
5. Compromisos y Varios

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Verificación del seguimiento de reporte de horas correspondientes a la ficha 2700098

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. TIEMPOS SEGÚN DIAGRAMA GANTT DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V.2	
FASE	**ANALISIS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	**1.** INDUCCIÓN
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	**1.** APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**48 horas**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	2. 260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	1. 648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO 1C/48H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	48 horas

FASE	**PLANEACIÓN**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	1. 260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	648306 - RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO 3C/144H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	144 horas
FASE	EJECUCIÓN
Nombre competencias según diagrama de Gantt	260101047 - VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	648305 - RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	144 horas

	EVALUACIÓN
	1. 260101034 - MONITOREAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO
	• 648270 - RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H • 648271 - RA2 EJECUTAR ACCIONES POSTVENTA DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 1C/48H
	192 horas
	260101033 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
	• 648304 - RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H
	144 horas
	999999999 - RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
	601006 - 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
	864 HORAS

OBSERVACION:

INDUCCION: Pendiente 16 h por ejecutar. Aprobados 37 aprendices

- PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Pendiente por ejecutar 32h. Pendiente por aprobar un resultado hasta mes de agosto

2. **VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE COMPETENCIAS TRANSVERSALES SEGÚN EL REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION FICHA 2700098	
Competencias transversales evaluadas	0
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	

OBSERVACION

3. **TIEMPOS SEGÚN REPORTE SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL V- 2	
Competencias	1. INDUCCION
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	32 Horas
Competencias	2. 39691 - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	160.Horas

OBSERVACION:

4. **NUMERO DE JUICIOS EVALUADOS EN SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESSORIA COMERCIAL V.2

Nombre de la Competencia	39691 - PROSPECTAR CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS OBJETIVO Y ESTRATEGIA DE VENTAS
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**1**
Nombre de la Competencia	• INDUCCION
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	• 1

OBSERVACIONES
COMPROMISOS Y VARIOS

a.

CONCLUSIONES

El instructor líder SILVIA GUZMAN LONDOÑO asignado al programa de formación ASESORIA COMERCIAL de la ficha 2911979 en la institución educativa LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO municipio Granada, **CUMPLE_____ NO CUMPLE_____PENDIENTE DE AJUSTAR_____**

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Elaboración del acta de verificación de reporte de horas por la ficha 270098	DIA/MES/AÑO 04-07-2024	Instructor líder del programa de formación Silvia guzmán Londoño	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

FORMATO DE REVISION DE HORAS 2024 DEL PROGRAMA DE FORMACION ASESORIA COMERCIAL IE LUIS CARLOS GALAN SARMIENTO MUNICIPIO DE GRANADA FICHA 2700098

ACTA No. 4			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **VERIFICACIÓN DE TIEMPOS CARGADOS VS. TIEMPOS DIAGRAMA DE GANTT** **FICHA: 2700769**			
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, julio 8 del 2024		**HORA INICIO:** 10:00AM	**HORA FIN:** 12:00 M
LUGAR Y/O ENLACE: AUDITORIO- CISM		**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Industria y Servicios del Meta	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha
2. Verificación del cumplimiento de competencias transversales según el reporte de juicios evaluativos.
3. Verificación del reporte de horas por ficha
4. Número de juicios evaluados en Sofía de la competencia a la fecha
5. Compromisos y Varios

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Verificación del seguimiento de reporte de horas correspondientes a la ficha 2700769

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. TIEMPOS SEGÚN DIAGRAMA GANTT DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS V. 1	
FASE	**ANALIS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	1. PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	1. 292672 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.
	2. 292673 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.
	3 292718 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA
	292721 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

	292670 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	48 HORAS
Nombre competencias según diagrama de Gantt	3. 2904 - INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	1. 292724 - REGISTRAR LAS ENTRADAS Y SALIDAS EN LA PERIODICIDAD Y PRECISIÓN DE LOS PEDIDOS, SEGÚN LAS NORMAS DE REGISTRO DE INVENTARIOS DE MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
	2. 292726 - REGISTRAR LAS EXISTENCIAS Y TIPOS DE INVENTARIOS CONSIDERANDO LOS ELEMENTOS DEVOLUTIVOS Y DE CONSUMO SEGÚN LA LEGISLACIÓN Y NORMAS VIGENTES.
	3. 292723 - APLICAR LAS METODOLOGÍAS PARA LA MEDICIÓN DE EXISTENCIAS Y EL MANEJO DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS Y ESTADOS DE CONSERVACIÓN DE LOS OBJETOS.
	4. 292725 - DETERMINAR LOS REQUERIMIENTOS FÍSICO, DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA TOMA DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA EMPRESA.
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**100 HORAS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	5852- HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292742 - IDENTIFICAR LA POLÍTICA DE SERVICIO DE CARA AL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS INDICADORES DE SERVICIO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.
	292743 - INTERPRETAR EL COMPORTAMIENTO DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN FRENTE A LA INFORMACIÓN RESULTANTE DE LOS PROCESOS DE MONITOREO DEL SERVICIO
	292741 - CONTROLAR EL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE LOS CLIENTES CON RELACIÓN A LAS VENTAS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.
	292740 - ELABORAR INFORMES DE LOS RESULTADOS DE LA TRAZABILIDAD SOBRE LOS REQUERIMIENTOS Y RESPUESTAS DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE SERVICIO.
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**120 HORAS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292734 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
	292733 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.
	292732 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.
	292735 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	120 HORAS
Nombre competencias según diagrama de Gantt	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292739 - INTERPRETAR LA IDENTIDAD CORPORATIVA Y SU RELACIÓN CON LA POLÍTICA DEL SERVICIO A LOS CLIENTES, TOMANDO COMO REFERENTE LOS MANUALES, PROTOCOLOS Y PORTAFOLIOS DE LA ORGANIZACIÓN.
	292736 - ALISTAR MANUALES, PROCEDIMIENTOS Y PROTOCOLOS DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
	292737 - APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO EN EL MANEJO DE SITUACIONES DE SERVICIO SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO.
	292738 - REALIZAR REPORTES RELACIONADOS CON EL DESARROLLO DE LAS ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**120 HORAS**

Nombre competencias según diagrama de Gantt	4247 - MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292744 - REALIZAR LOS REGISTROS DE INGRESOS Y EGRESOS DE ACUERDO CON LAS DIFERENTES ACTIVIDADES DE LA UNIDAD DE NEGOCIO
	292746 - INTERPRETAR LOS RESULTADOS DE LA EJECUCIÓN, PROYECCIONES Y AJUSTES DE PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON LOS SOPORTES CONTABLES Y LOS INDICADORES DE EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO
	292747 - ELABORAR LOS PRESUPUESTOS Y SUS SOPORTES CONTABLES DE ACUERDO CON CÁLCULOS HISTÓRICOS ESTADÍSTICA, PRESUPUESTOS Y PROYECCIONES
	292745 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**200 HORAS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	5860 - REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292730 - IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.
	292731 - DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.
	292727 - ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.
	292728 - HACER EL CIERRE DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS Y OBJETIVOS ESTABLECIDOS.
	292729 - REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**160 HORAS**

OBSERVACION:

- PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

Se encuentra sub ejecutada por 11h.

-REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

Se encuentra sobre ejecutada por 54h

- MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.

Se encuentra sub ejecutada por 36h

IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

Se encuentra sub ejecutada por 32h.

-INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

Se encuentra sub ejecutada por 12h.

- HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES

Sobre ejecutada por 2h

INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

Sub ejecutada por 92h. Pendiente hasta agosto aprobar un resultado

2. **VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE COMPETENCIAS TRANSVERSALES SEGÚN EL REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS V. 1	
Competencias transversales evaluadas	1. PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	LUZ ADRIANA ORTIZ FLOREZ
Competencias transversales evaluadas	2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	FANNY ESPERANZA MALDONADO MONTAÑEZ

OBSERVACION:

3. TIEMPOS SEGÚN REPORTE SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS V.1	
Competencias	1. RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	FANNY ESPERANZA MALDONADO MONTAÑEZ
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	64 HORAS
Competencias	2. REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO- ALVARO ALEXANDER PEREZ AMADOR
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	124 HORAS

Competencias	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	LUZ ADRIANA ORTIZ FLOREZ
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	48 HORAS
Competencias	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	104 HORAS

Competencias	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	88 HORAS
Competencias	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	88 HORAS
Competencias	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	32 HORAS
Competencias	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	8 HORAS

	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
	SILVIA GUZMAN LONDOÑO
	37 HORAS

OBSERVACION:

4. NUMERO DE JUICIOS EVALUADOS EN SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS V.1	
Nombre de la Competencia	1 - PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	7
Nombre de la Competencia	2- 2904 - INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	3
Nombre de la Competencia	3. 3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	4

Nombre de la Competencia	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	3
Nombre de la Competencia	4247 - MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	4.
Nombre de la Competencia	5. 5852 - HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	3

Nombre de la Competencia	**5860 - REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**4**
Total de resultados de aprendizaje evaluados	**27**

OBSERVACIONES:

5. COMPROMISOS Y VARIOS

a. Terminar de impartir la formación y evaluar los resultados que faltan

CONCLUSIONES

El instructor líder SILVIA GUZMAN LONDOÑO asignado al programa de formación COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS de la ficha 2700769 en la institución educativa JHON F KENNEDY municipio VILLAVICENCIO **CUMPLE_____ NO CUMPLE_____PENDIENTE DE AJUSTAR_____**

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Elaboración del acta de verificación de reporte de horas por la ficha 2700769	DIA/MES/AÑO 08-07-2024	Instructor líder del programa de formación Silvia guzmán Londoño	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

FORMATO DE REVISION DE HORAS 2024 DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS IE JHON F KENNEDY MUNICIPIO VILLAVICENCIO FICHA 2700769

ACTA No. 5			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **VERIFICACIÓN DE TIEMPOS CARGADOS VS. TIEMPOS DIAGRAMA DE GANTT** **FICHA: 2911740**			
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, julio 8 del 2024		**HORA INICIO:** 7:00AM	**HORA FIN:** 8:00 M
LUGAR Y/O ENLACE: AUDITORIO- CISM		**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro de Industria y Servicios del Meta	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha
2. Verificación del cumplimiento de competencias transversales según el reporte de juicios evaluativos.
3. Verificación del reporte de horas por ficha
4. Número de juicios evaluados en Sofía de la competencia a la fecha
5. Compromisos y Varios

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Verificación del seguimiento de reporte de horas correspondientes a la ficha 2911740

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. TIEMPOS SEGÚN DIAGRAMA GANTT DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS V. 1	
FASE	**ANALIS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	1. PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	1. 292672 - DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.
	2. 292673 - ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.
	3 292718 - RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA
	292721 - GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.

	292670 - ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	48 HORAS
Nombre competencias según diagrama de Gantt	3. 2904 - INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	1. 292724 - REGISTRAR LAS ENTRADAS Y SALIDAS EN LA PERIODICIDAD Y PRECISIÓN DE LOS PEDIDOS, SEGÚN LAS NORMAS DE REGISTRO DE INVENTARIOS DE MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
	2. 292726 - REGISTRAR LAS EXISTENCIAS Y TIPOS DE INVENTARIOS CONSIDERANDO LOS ELEMENTOS DEVOLUTIVOS Y DE CONSUMO SEGÚN LA LEGISLACIÓN Y NORMAS VIGENTES.
	3. 292723 - APLICAR LAS METODOLOGÍAS PARA LA MEDICIÓN DE EXISTENCIAS Y EL MANEJO DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS Y ESTADOS DE CONSERVACIÓN DE LOS OBJETOS.
	4. 292725 - DETERMINAR LOS REQUERIMIENTOS FÍSICO, DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA TOMA DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA EMPRESA.
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**100 HORAS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	5852- HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292742 - IDENTIFICAR LA POLÍTICA DE SERVICIO DE CARA AL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS INDICADORES DE SERVICIO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.
	292743 - INTERPRETAR EL COMPORTAMIENTO DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN FRENTE A LA INFORMACIÓN RESULTANTE DE LOS PROCESOS DE MONITOREO DEL SERVICIO
	292741 - CONTROLAR EL COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE LOS CLIENTES CON RELACIÓN A LAS VENTAS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.
	292740 - ELABORAR INFORMES DE LOS RESULTADOS DE LA TRAZABILIDAD SOBRE LOS REQUERIMIENTOS Y RESPUESTAS DE LOS CLIENTES DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE SERVICIO.
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**120 HORAS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	3399 - IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292734 - ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
	292733 - APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.
	292732 - APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.
	292735 - APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	120 HORAS
Nombre competencias según diagrama de Gantt	3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292739 - INTERPRETAR LA IDENTIDAD CORPORATIVA Y SU RELACIÓN CON LA POLÍTICA DEL SERVICIO A LOS CLIENTES, TOMANDO COMO REFERENTE LOS MANUALES, PROTOCOLOS Y PORTAFOLIOS DE LA ORGANIZACIÓN.
	292736 - ALISTAR MANUALES, PROCEDIMIENTOS Y PROTOCOLOS DE SERVICIO AL CLIENTE SEGÚN POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA
	292737 - APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y PRINCIPIOS DE COMPORTAMIENTO EN EL MANEJO DE SITUACIONES DE SERVICIO SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO.
	292738 - REALIZAR REPORTES RELACIONADOS CON EL DESARROLLO DE LAS ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**120 HORAS**

Nombre competencias según diagrama de Gantt	4247 - MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292744 - REALIZAR LOS REGISTROS DE INGRESOS Y EGRESOS DE ACUERDO CON LAS DIFERENTES ACTIVIDADES DE LA UNIDAD DE NEGOCIO
	292746 - INTERPRETAR LOS RESULTADOS DE LA EJECUCIÓN, PROYECCIONES Y AJUSTES DE PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON LOS SOPORTES CONTABLES Y LOS INDICADORES DE EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO
	292747 - ELABORAR LOS PRESUPUESTOS Y SUS SOPORTES CONTABLES DE ACUERDO CON CÁLCULOS HISTÓRICOS ESTADÍSTICA, PRESUPUESTOS Y PROYECCIONES
	292745 - IDENTIFICAR LA DINÁMICA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**200 HORAS**
Nombre competencias según diagrama de Gantt	5860 - REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
Resultados de aprendizaje según diagrama de Gantt	292730 - IDENTIFICAR LOS RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN LA POLÍTICA DE MERCADEO.
	292731 - DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.
	292727 - ASESORAR A LOS CLIENTES EN SITUACIONES REALES SEGÚN LOS OBJETIVOS Y EL PLAN DE MERCADEO.
	292728 - HACER EL CIERRE DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS Y OBJETIVOS ESTABLECIDOS.
	292729 - REALIZAR INFORMES DEL SERVICIO POST VENTA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN
Tiempos según diagrama Gantt de la competencia a la fecha	**160 HORAS**

OBSERVACION:

. PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
No se realizó reporte de horas en Sofía

-REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO
Sub ejecutada por 10h. Pendiente por evaluar 1 resultado.
- MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
Sobre ejecutada por 32h.
IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

.INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
Sub ejecutada por 30h
- HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES
Sobre ejecutada por 12h.
-INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
Sobre ejecutada por 4h. Pendiente un resultado.

2. **VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE COMPETENCIAS TRANSVERSALES SEGÚN EL REPORTE DE JUICIOS EVALUATIVOS**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS V. 1	
Competencias transversales evaluadas	0
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	
Competencias transversales evaluadas	

Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	

OBSERVACION:

3. TIEMPOS SEGÚN REPORTE SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS MASIVOS V.1	
Competencias	1. MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN NLONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	32 Horas
Competencias	2. HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN NLONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	32

Competencias	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN NLONDOÑO
Tiempos según reporte Sofia de la competencia a la fecha	56 horas
Competencias	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

Nombre del Instructor que registro el juicio evaluativo	SILVIA GUZMAN NLONDOÑO

OBSERVACION:

4. **NUMERO DE JUICIOS EVALUADOS EN SOFIA DE LA COMPETENCIA A LA FECHA**

FICHA TECNICA DEL PROGRAMA DE FORMACION COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS V.1	
Nombre de la Competencia	**5852 - HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**1**
Nombre de la Competencia	**- PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**5**
Nombre de la Competencia	**3405 - INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**1**
Nombre de la Competencia	**5860 - REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.**
Numero de resultados de aprendizaje evaluados	**1**
Total de resultados de aprendizaje evaluados	**8**

OBSERVACIONES:

5. **COMPROMISOS Y VARIOS**

a. Terminar de impartir la formación y evaluar los resultados que faltan

CONCLUSIONES

El instructor líder SILVIA GUZMAN LONDOÑO asignado al programa de formación COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS de la ficha 2911740 en la institución educativa JHON F KENNEDY municipio VILLAVICENCIO **CUMPLE_____ NO CUMPLE_____PENDIENTE DE AJUSTAR_____**

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Elaboración del acta de verificación de reporte de horas por la ficha 2911740	DIA/MES/AÑO 08-07-2024	Instructor líder del programa de formación	

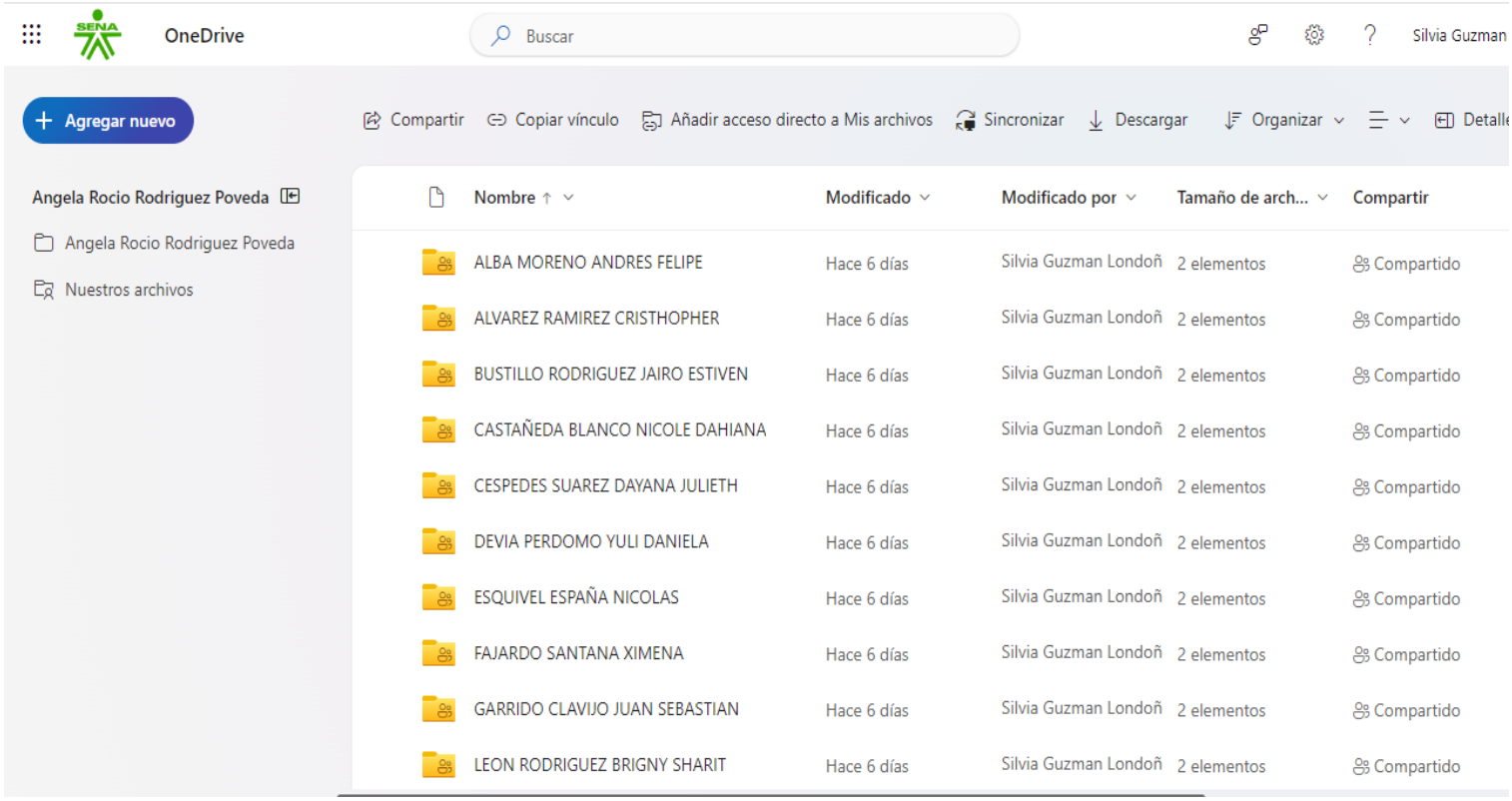
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

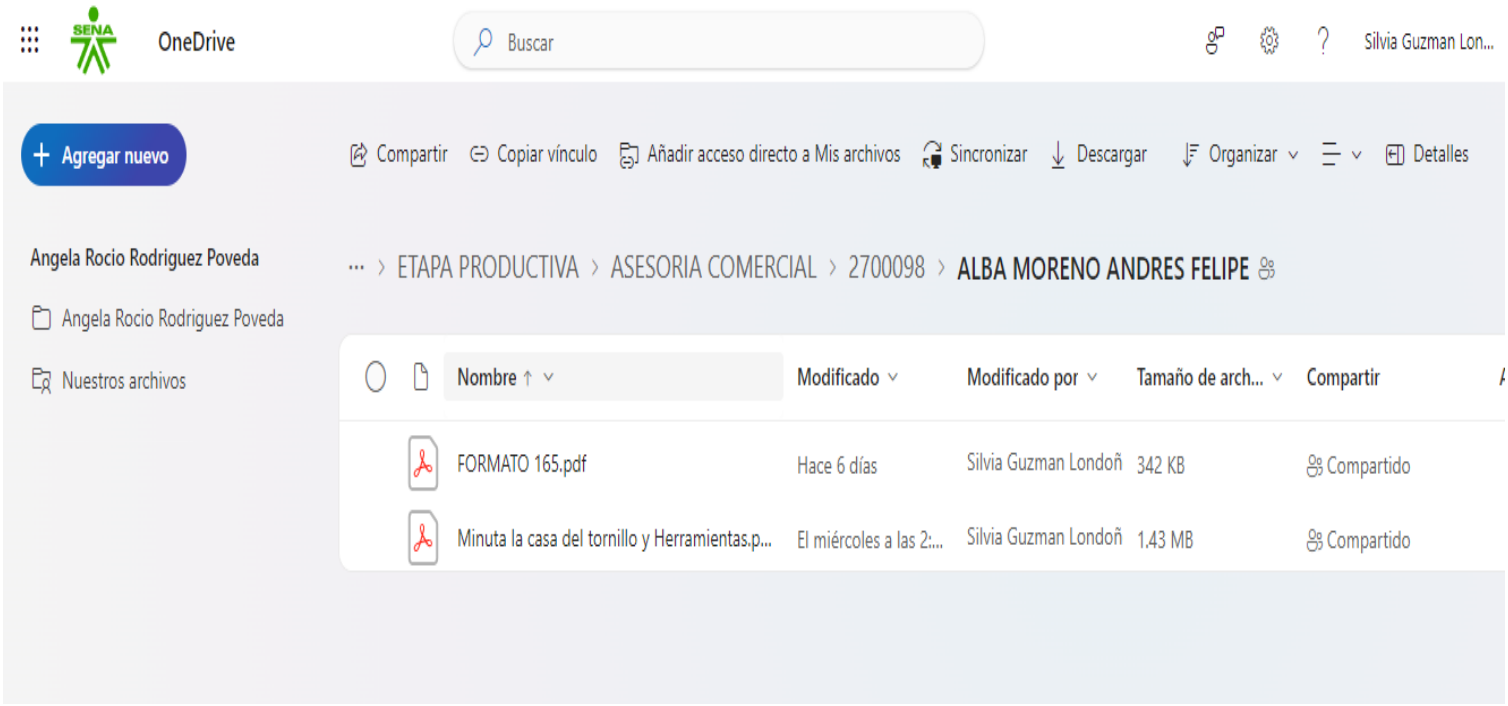
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

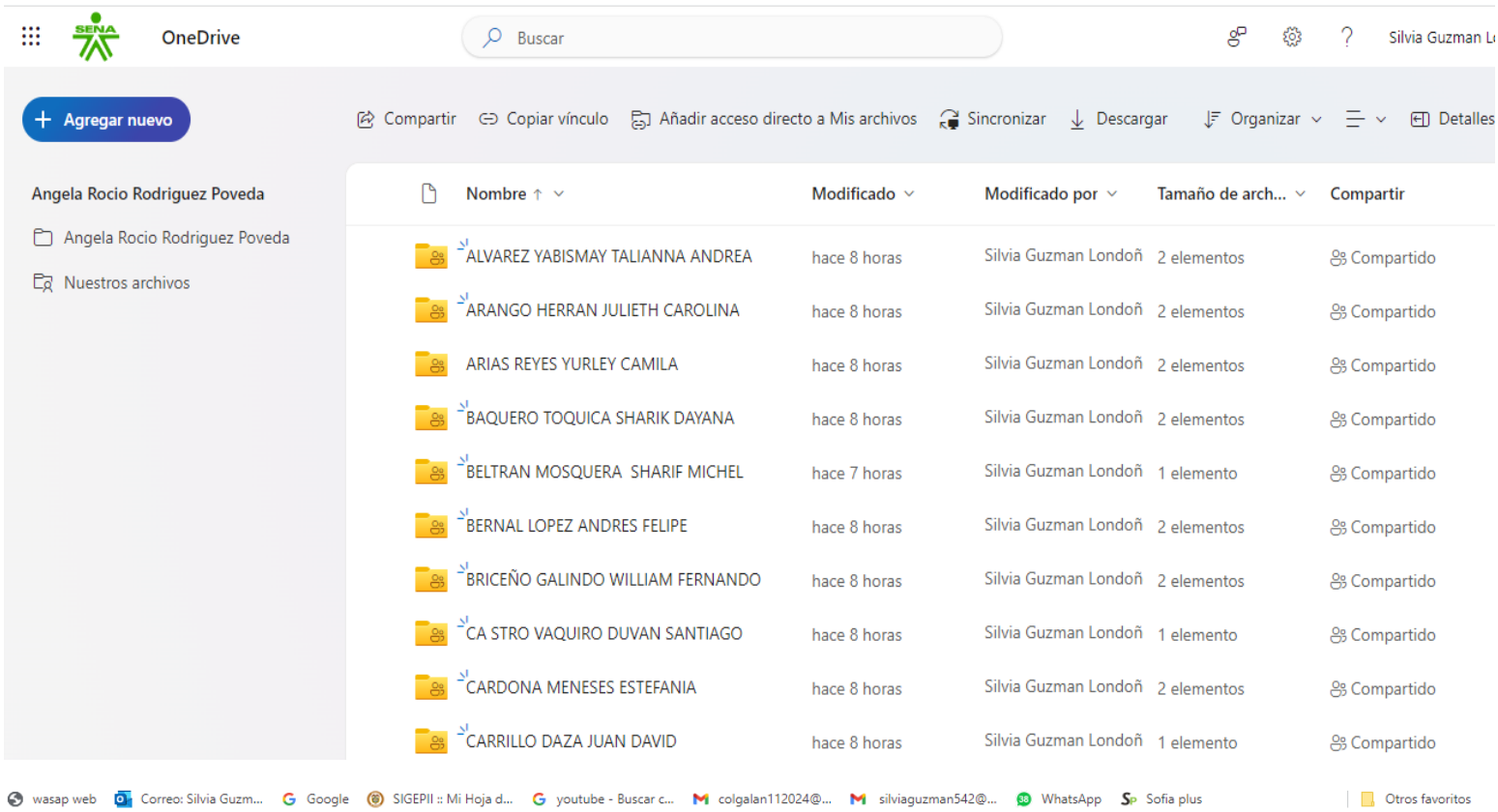
De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

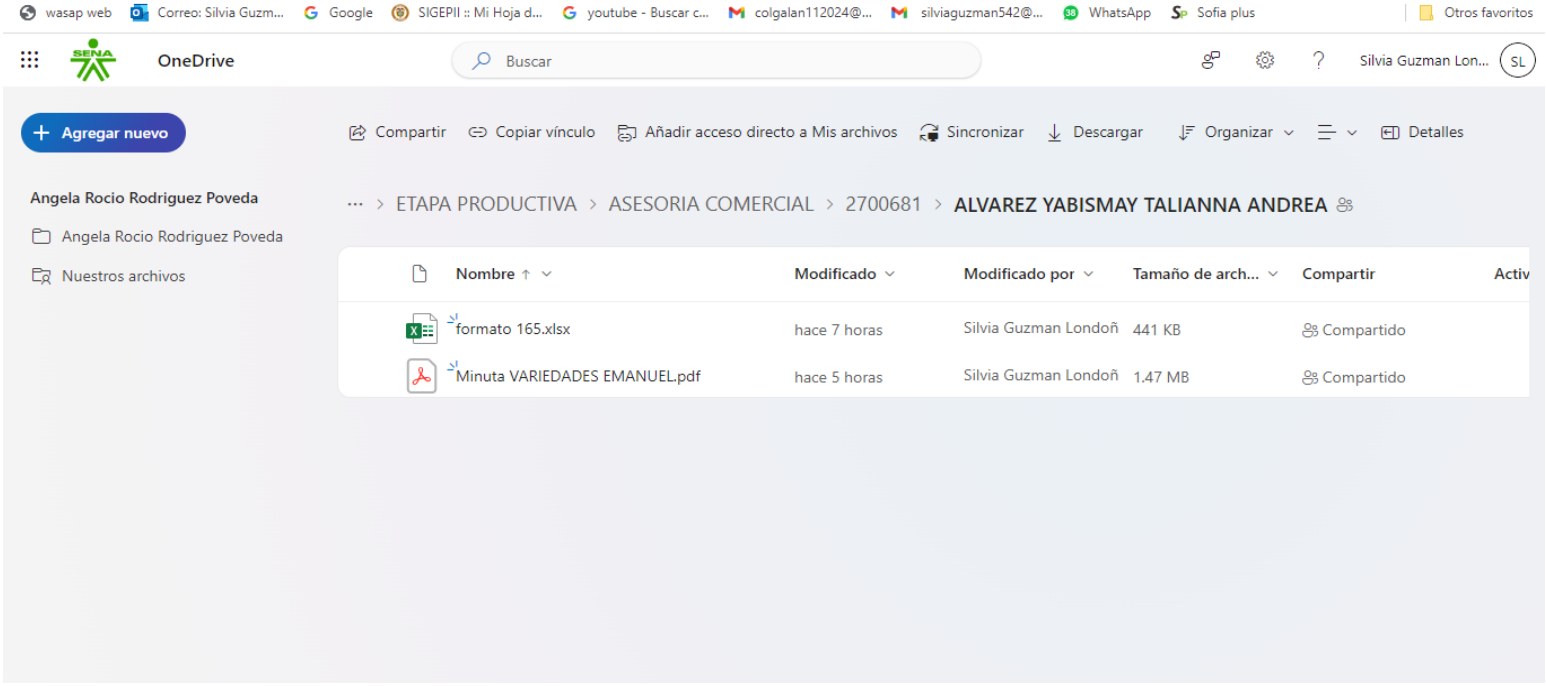
ANEXOS

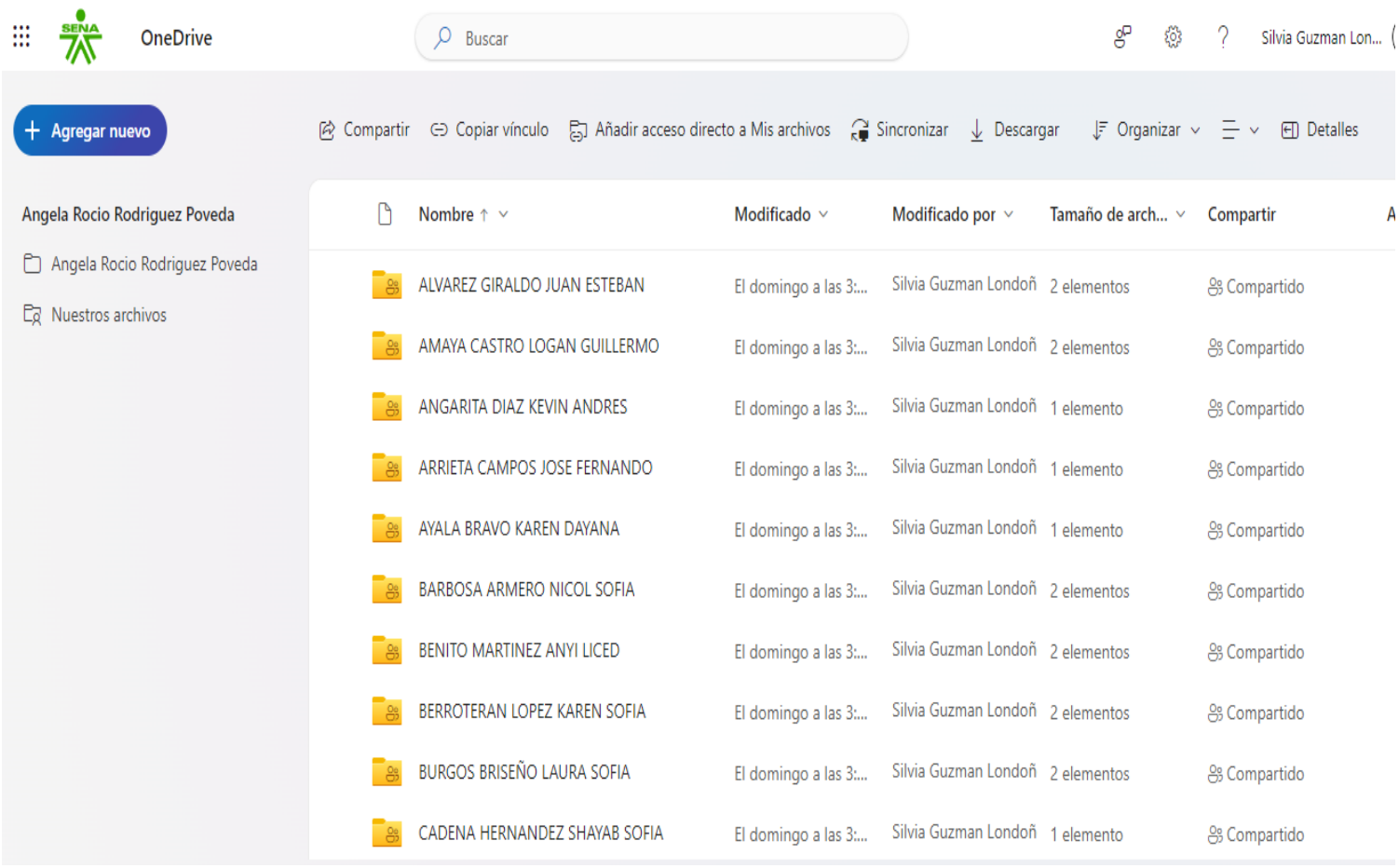
PANTALLAZOS CARGUE DRIVE DOCUMENTOS ETAPA PRACTICA

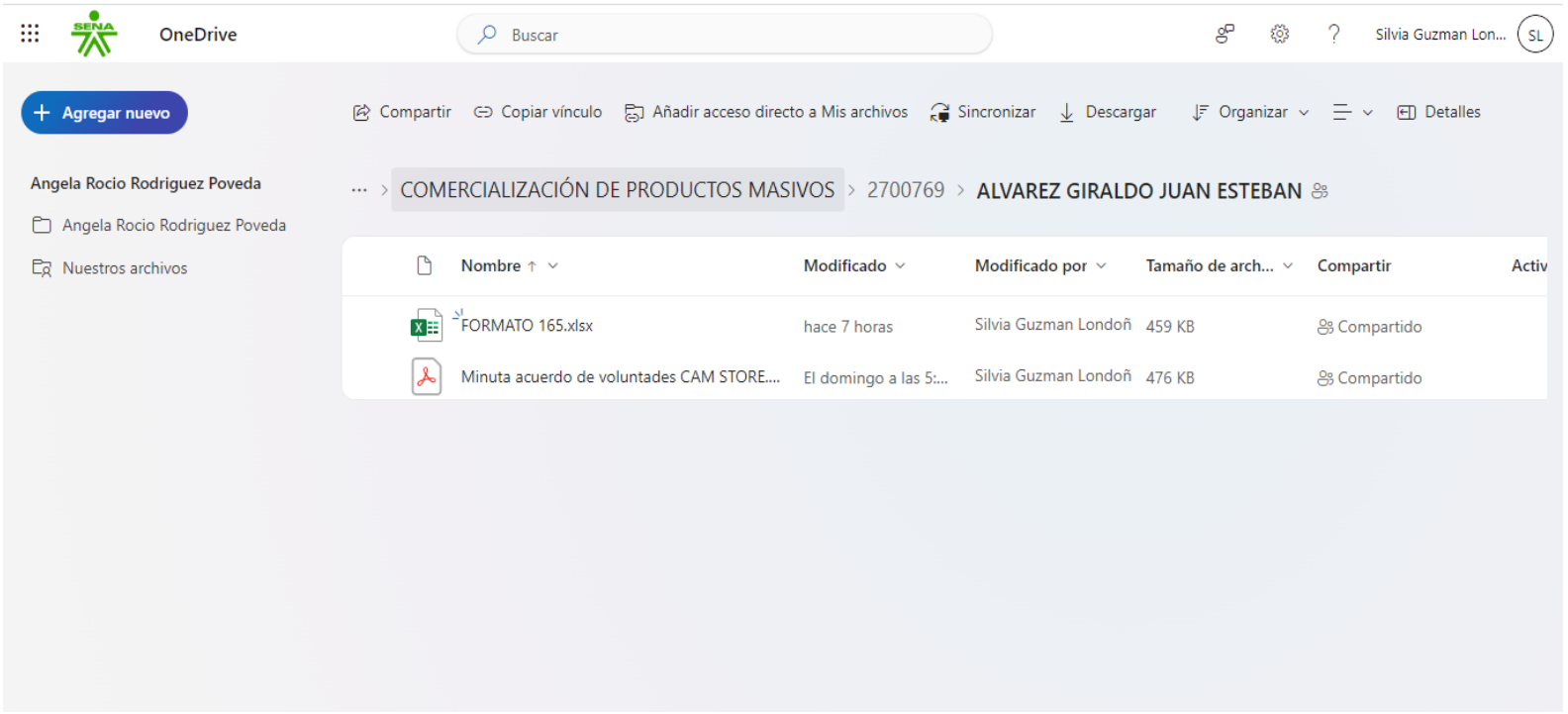





OneDrive
Buscar
Silvia Guzman L
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Nuestros archivos
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
ALVAREZ YABISMAY TALIANNA ANDREA hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
ARANGO HERRAN JULIETH CAROLINA hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
ARIAS REYES YURLEY CAMILA hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
BAQUERO TOQUICA SHARIK DAYANA hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
BELTRAN MOSQUERA SHARIF MICHEL hace 7 horas Silvia Guzman Londoñ 1 elemento Compartido
BERNAL LOPEZ ANDRES FELIPE hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
BRICEÑO GALINDO WILLIAM FERNANDO hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
CA STRO VAQUIRO DUVAN SANTIAGO hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 1 elemento Compartido
CARDONA MENESES ESTEFANIA hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 2 elementos Compartido
CARRILLO DAZA JUAN DAVID hace 8 horas Silvia Guzman Londoñ 1 elemento Compartido


wasap web
Correo: Silvia Guzm...
Google
SIGEPII :: Mi Hoja d...
youtube - Buscar c...
colgalan112024@...
silviaguzman542@...
WhatsApp
Sofia plus
Otros favoritos
OneDrive
Buscar
Silvia Guzman Lon...
SL
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Nuestros archivos
... > ETAPA PRODUCTIVA > ASESORIA COMERCIAL > 2700681 > ALVAREZ YABISMAY TALIANNA ANDREA
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
Activ
formato 165.xlsx hace 7 horas Silvia Guzman Londoñ 441 KB Compartido
Minuta VARIEDADES EMANUEL.pdf hace 5 horas Silvia Guzman Londoñ 1.47 MB Compartido


OneDrive
Buscar
Silvia Guzman Lon...
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Nuestros archivos
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
ALVAREZ GIRALDO JUAN ESTEBAN
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
2 elementos
Compartido
AMAYA CASTRO LOGAN GUILLERMO
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
2 elementos
Compartido
ANGARITA DIAZ KEVIN ANDRES
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
1 elemento
Compartido
ARRIETA CAMPOS JOSE FERNANDO
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
1 elemento
Compartido
AYALA BRAVO KAREN DAYANA
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
1 elemento
Compartido
BARBOSA ARMERO NICOL SOFIA
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
2 elementos
Compartido
BENITO MARTINEZ ANYI LICED
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
2 elementos
Compartido
BERROTERAN LOPEZ KAREN SOFIA
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
2 elementos
Compartido
BURGOS BRISEÑO LAURA SOFIA
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
2 elementos
Compartido
CADENA HERNANDEZ SHAYAB SOFIA
El domingo a las 3:...
Silvia Guzman Londoñ
1 elemento
Compartido


OneDrive
Buscar
Silvia Guzman Lon...
SL
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Descargar
Organizar
Detalles
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Angela Rocio Rodriguez Poveda
Nuestros archivos
...
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS
2700769
ALVAREZ GIRALDO JUAN ESTEBAN
Nombre
Modificado
Modificado por
Tamaño de arch...
Compartir
FORMATO 165.xlsx
hace 7 horas
Silvia Guzman Londoñ
459 KB
Compartido
Minuta acuerdo de voluntades CAM STORE....
El domingo a las 5:...
Silvia Guzman Londoñ
476 KB
Compartido

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SILVIA GUZMAN LONDOÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META

FECHA INICIAL: 01/07/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2700769 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR LAS METODOLOGÍAS PARA LA MEDICIÓN DE EXISTENCIAS Y EL MANEJO DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS Y ESTADOS DE CONSERVACIÓN DE LOS OBJETOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2700681 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2700098 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2911979 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 DETERMINAR ACCIONES POSTVENTA A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE SERVICIO 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2911740 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR LAS METODOLOGÍAS PARA LA MEDICIÓN DE EXISTENCIAS Y EL MANEJO DE INVENTARIOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS Y ESTADOS DE CONSERVACIÓN DE LOS OBJETOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DESARROLLAR EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA UTILIZADA PARA LA PRESENTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	23,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	103,70

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: SILVIA GUZMAN LONDOÑO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META