**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Ciudad y fecha Istmina 30 de Mayo de 2020

Señor (a)
**YILSE ALEIDA RUIZ CARRILLO**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1357322
Cargo del supervisor Cordinadora Académica
Dependencia Formación Profesional Integral
Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes Mayo del año 2020

**Referencia:** No CO1.PCCNTR.1357322 del año 2020

SANDRA YADIRA CÓRDOBA LONDOÑO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 54255920 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en (Formación Profesional Integral), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Mayo de 2020, objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago**: El valor del presente contrato asciende a la suma de QUINCE MILLONES NOVECIENTOS TREINTA MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE **($15.930.667)** MCTE incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a Dieciocho (18) días al mes de febrero de 2020 por valor de UN MILLON SETECIENTOS NOVENTAY DOS MIL DOSCIENTOS PESOS ($1.792.200) MCTE, b) Cuatro (4) pagos por los meses de Marzo a Junio de 2020 en cuantia de DOS MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL PESOS DE ($2.987.000) MCTE,cada uno, y c) un último pago correspondiente a los veintidós (21) días del mes de Julio de 2020, por valor de DOS MILLONES CIENTO NOVENTA MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS ($2.190.467) MCTE. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No. 53641177047 del banco BANCOLOMBIA, cuyo titular es el (la) contratista, **PARAGRAFO PRIMERO**: El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objetivo contractual. **PARAGRAFO SEGUNDO**: El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de sustituir los trámites pertinentes. **PARAGRAFO TERCERO**: Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) contratista debe presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de salud, pensión y riesgos laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago y los demás documentos necesarios para el pago.

**Plazo:** Será hasta el (22) de (Julio) de 2020.

| **OBJETO:** |
|---|
| PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE UN (1) INSTRUCTOR PARA ATENDER PROCESOS DE FORMACIÓN EN LA MODALIDAD DE TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN EL PROGRAMA DE SERVICIOS FARMACÉUTICOS EN EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD |

**CLÁUSULA** (No. SEGUNDA, Obligaciones de las partes: A) OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Seleccionar estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado | Documentar procesos y procedimientos aplicando elaboración de la planeación pedagógica de actividades y estrategias didácticas para el desarrollo de las actividades de formación. | Planeación Pedagógica y portafolio de evidencias, guías y actividades en la plataforma territorium |
| 2 | Orientar los procesos de enseñanza-aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes. | Transferencia de conocimiento en lo que respecta a los aprendices, en la instrucción sobre Ejecución de procesos propios de los servicios farmacéuticos (efectuar la entrega de medicamentos) | Registros Fotográficos y evidencias en la plataforma Territorium |
| 3 | Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimiento para la ejecución de acciones de formación profesional. | Elaboración de guías de aprendizaje y talleres de acuerdo con la planeación pedagógica. Entrega del material teórico y clase aplicando estrategia de encuentros virtuales a través de plataformas virtuales como Teams y Territorium, al igual que WhatsApp | Guías de aprendizaje, talleres, y estudios de casos referentes a la ejecución de los procesos propios de los servicios farmacéuticos. |
| 4 | Llevar el registro de evidencias de la actividad enseñanza-aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido. | Evidencias físicas talleres y material producido en el ambiente, archivadas en el portafolio relacionados con el proceso de Dispensación de medicamentos y Dispositivos médicos. Adaptados para facilitar el trabajo a tra vez de la plataforma territorium | Evidencias en el portafolio del instructor construcción del material de trabajo, guías de aprendizajes, talleres, evaluaciones, material teórico, investigaciones |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 5 | Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas. | La información académica es reportada a los coordinadores respectivos y registrada en la nube | Actividades en la Plataforma territorium |
| 6 | Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas. | La información académica es reportada a los coordinadores respectivos y registrada en la plataforma | Actividades en la plataforma |
| 7 | Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente. | Evidencias de conocimiento, y producto tema: Efectuar la entrega de Medicamentos y Dispositivos medicos. Se han realizado tallere, como evidencia de conocimiento ya que el desempeño actualmente se imposiblita. | Registro fotográfico |
| 8 | Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato | Informe de actividades, abril 2020 | Informe correspondiente al mes de Abril del año 2020 |
| 9 | Apoyar técnicamente las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del Director Regional. | | |
| 10 | Reportar 160 horas mes de labores en la formación titulada y/o complementaria | Horas formación titulada Técnico en curso técnico en servicios farmacéuticos Ficha 1905351 y en apollo a capacitación a nuevos aprendices | Gestión de tiempos instructor Sofía plus. |
| 11 | Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia “orientar formación presencial de Acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativos”, según las normas que aplican a la función instructor. | Certificada | Certificada |
| 12 | Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual | Apoyo en la inducción a instructores, | |
| 13 | Reportar oportunamente las horas de gestor monitor de aquellos aprendices que cumlen la labor en los ambientes de formación | No cuento con aprendices que cumplan con esta labor. | |

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

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

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 42337362 de la planilla, expedido por Mi planilla.com correspondiente al mes de abril del año 2020 (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

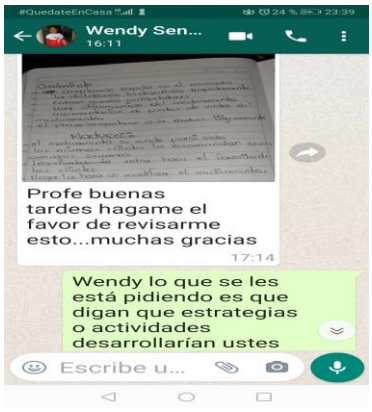
**Firma**
**SANDRA YADIRA CÓRDOBA LONDOÑO**
**Contratista**
**C.C. No.** . CO1.PCCNTR.1357322

Recibí a satisfacción:

**Firma**
**YILSE ALEIDA RUIZ CARRILLO**
**Supervisor(a) Contrato** CO1.PCCNTR.1357322 **de 2020**
**Cordinadora Académica**

## ACTIVIDAD DE SEGUIMIENTO A LA FORMACION VIA WhatsApp

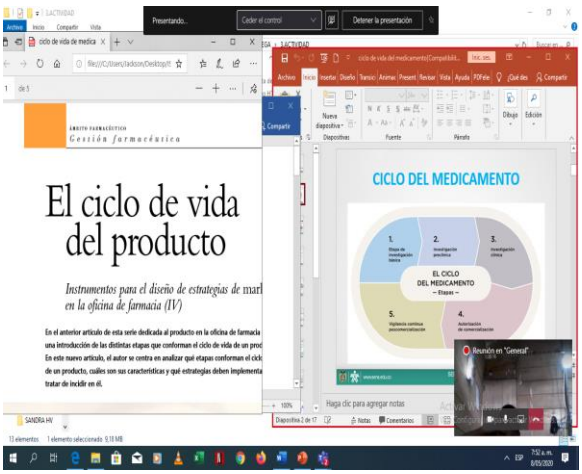


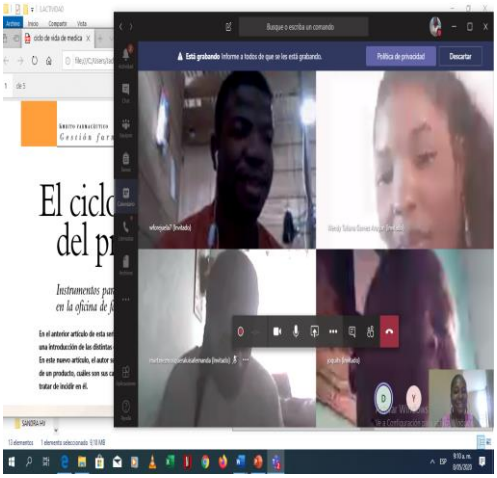



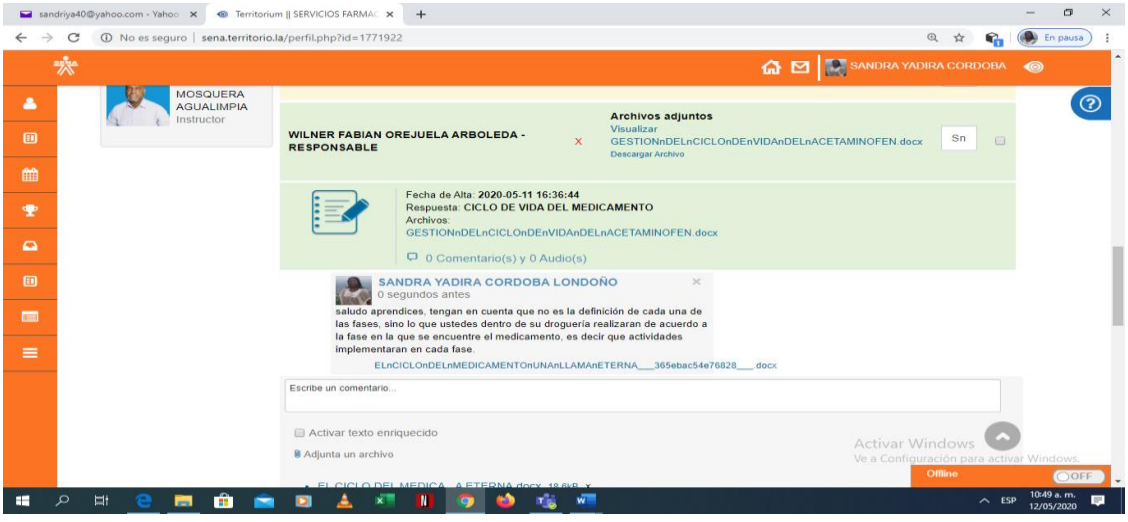


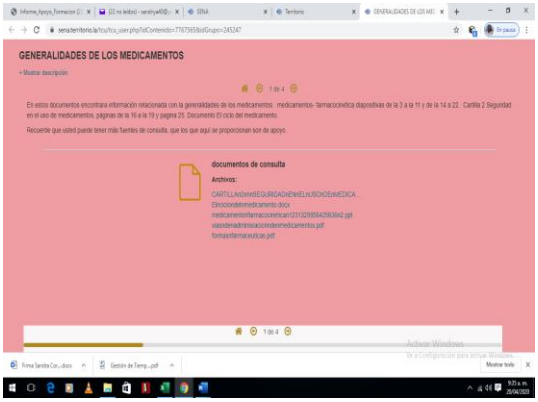


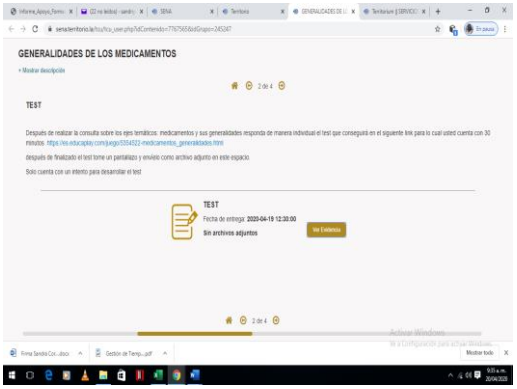
## ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS

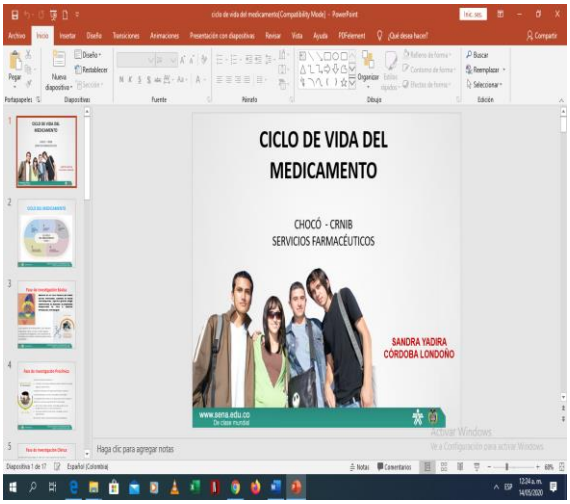


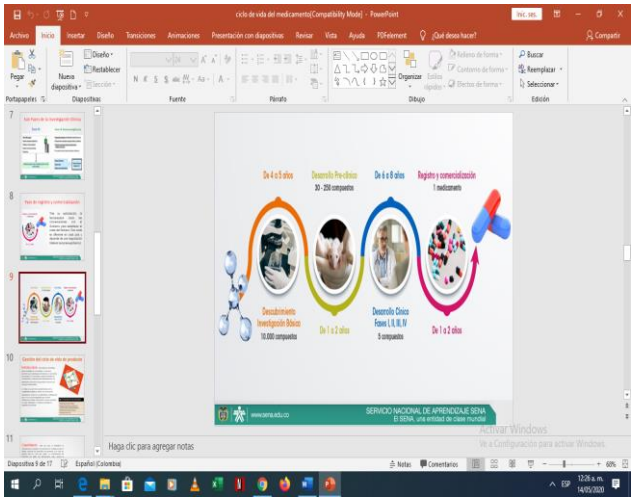






GENERALIDADES DE LOS MEDICAMENTOS
documentos de consulta
Archivos:


GENERALIDADES DE LOS MEDICAMENTOS
TEST
TEST
Sin archivos adjuntos


CICLO DE VIDA DEL MEDICAMENTO
CHOCÓ - CRNIB
SERVICIOS FARMACÉUTICOS
SANDRA YADIRA CÓRDOBA LONDOÑO
www.sena.edu.co


SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
El SENA, una entidad de clase mundial


MEDICAMENTOS
QUÉ SON
ORIGEN
COMPONENTES
VIAS DE ADMINISTRACIÓN
PLACEBOS
FORMAS FARMACÉUTICAS
NOMENCLATURA
ACCIÓN Y EFECTO
ASPIRINA
Ácido 2-(acetiloxi)-benzoico


Vía de Administración Enteral
Mastigado, o alimento se transforma em pedaços pequenos, para permitir a deglutição
Boca
Esófago
O alimento é comprimido no estômago e então parcialmente digerido por enzimas
Intestino delgado
Estômago
Água é absorvida de resíduos não digeríveis, antes que estes sejam expelidos do corpo
Intestino grosso

# El ciclo del medicamento

Para que un medicamento llegue a comercializarse debe pasar por varias fases.

**Fase de investigación básica y preclínica (6 años)**

De cada 10.000 moléculas con las que se trabajan, sólo 250 entran en la etapa de investigación preclínica (ensayos con animales). De esos 250 compuestos, sólo cinco pasan a la siguiente etapa de investigación clínica. La gran mayoría de los grupos de investigación (70%) reciben dinero de la industria y sólo el 30% son independientes.

**Fase ensayos clínicos (6 años)**

Aquí hay cuatro sub fases:

Fase I: Prueba la seguridad en humanos. Menos de 100 personas. 12 meses máximo.

Fase II: Prueban qué tipo de dosis funciona mejor. Varios cientos de personas. Comparan dos grupos con terapias distintas. De 1 a 2 años.

Fase III: Prueba de efectividad y de efectos secundarios con los resultados de la Fase II. Hasta mil personas. 2 años. Puede cobrarse por participar.

Fase IV: Seguimiento y control después de su comercialización.

Durante el año 2013 se autorizaron 759 ensayos clínicos en España. El 19% en Fase I; 26% en Fase II; 44% en Fase III y 11% después de su comercialización. 601 de esos ensayos se hicieron con fines comerciales y 158 sin ese fin.

**Fase de validación (menos de dos años)**

Durante 2013 se recibieron 1.137 nuevas solicitudes de autorización de comercialización de nuevos medicamentos. 761 (66,9%) de ellas fueron genéricos. El 2,6% no fueron aceptadas. Se autorizaron durante ese año 1.569 autorizaciones (1.192 genéricos). Las autorizaciones vienen de la Agencia Europea del Medicamento (válida para toda la UE). Para ello tiene un plazo de 210 días hábiles y de la Agencia Española del Medicamento (para uso en España): Menos de dos años.

**Fase de comercialización**

Tras su autorización, la farmacéutica inicia las conversaciones con el Gobierno para establecer el coste del fármaco. Ese coste es diferente en cada país y depende de una negociación bilateral (empresa-gobierno)

# Gestión del ciclo de vida de producto

Todo en la vida son etapas. Al igual que los seres humanos seguimos un ciclo vital, todo en torno al marketing y el comercio sigue un proceso que parte de la necesidad y que según el entorno, el cliente y la gestión va cambiando.

Esencialmente, todos los productos siguen el mismo ciclo de vida y, por tanto, las acciones comerciales parecieran comunes en todos los productos; sin embargo, en el caso de la farmacia la estacionalidad de unos productos, las restricciones comerciales para otros e, incluso, el consumo obligado de algunos medicamentos, modifican el ciclo natural de la promoción.
Si observamos el ciclo tradicional para los productos que no contemplan esas particularidades mencionadas anteriormente, tendremos claras las acciones promocionales que la farmacia debe emprender:

Introducción: tras haberse detectado una necesidad en el mercado, se crea un producto que satisfaga la demanda y se presenta al mercado. En este punto, para la farmacia la comunicación estará basada principalmente en transmitir el beneficio del producto a través del consejo farmacéutico.

Crecimiento: una vez que el producto es conocido por el usuario, los esfuerzos se centran en que el cliente conozca los beneficios del producto y no solo los pruebe una vez, sino que repita. La comunicación del beneficio por parte del farmacéutico sigue siendo la principal vía, pero se apoya con recursos dispuestos a lo largo de la farmacia (displays, rótulos, carteles, etc.) y por la rotación del producto en la exposición.

Desarrollo: en este punto el usuario ya reconoce el producto, conoce los beneficios y se identifica con su uso, tiende a haber recomendación del mismo a personas cercanas al cliente. Es el camino a alcanzar el punto más alto en la escala de rentabilidad y beneficio, por tanto la comunicación del producto ocurre junto con la promoción del mismo, la promoción externa del producto, se une a las acciones en el punto de venta, el consejo farmacéutico y la exposición del producto en los puntos más destacados de la farmacia. Todas las acciones tienen el mismo grado de importancia.

Madurez: es considerado el punto máximo de beneficio y rentabilidad. Se estabiliza la evolución y hay una cierta costumbre por parte del usuario al uso del producto; la promoción con merchandising se mantiene, pero ya no es tan relevante como antes; el cliente ya conoce el producto y la eficacia de los promocionales físicos ha disminuido; la exposición sigue siendo importante, pero puede estar en zonas menos visibles que en la etapa anterior.

Declive: a pesar de que el cliente conoce el producto no detecta evolución en sus beneficios, el conocimiento que tiene sobre él se ha estancado. Este es el punto crítico para los creadores del producto, porque si hay una actuación correcta pueden relanzarlo y reiniciar o prolongar el ciclo. Para la farmacia este punto es importante, porque el descenso de demanda incide en las ventas y, por tanto, es necesario un estudio de su rentabilidad. Sin embargo, se pueden aplicar técnicas de venta cruzada asociando el uso del producto a otros, incentivando al cliente a la compra.

Posteriormente a esta última etapa, los creadores del producto son los responsables de realizar una inversión de I+D para mejorarlo, ofreciendo nuevas ventajas o siguiendo técnicas de rebranding que renueven la eficacia y el impacto. Sin embargo, como hemos mencionado, la farmacia puede realizar acciones propias que según sus clientes actuales y/o potenciales, resulten novedosas o atractivas para seguir comprando.

Sin embargo, no podemos omitir la importancia que tienen en la farmacia los productos estacionales, puesto que a pesar de seguir un ciclo de vida, éste ocurre con otra temporalidad, siendo mucho más acelerado y dependiendo de la demanda en tiempo del cliente. De este modo, las acciones que la botica debe emprender para la promoción, el desarrollo-crecimiento y desestocaje de productos como solares, antigripales o anticelulíticos, son diferentes. Están basadas en captar la atención del cliente a través de destacar aquellos productos que en una misma categoría se ajusten más a las necesidades de nuestro público, y desarrollando estrategias de precios que dinamicen las ventas según el interés de la farmacia teniendo en cuenta los periodos de venta y el stock.

En el caso de los productos que requieren para su venta prescripción médica, las acciones promocionales no tendrán un lugar primordial dentro de nuestro plan de marketing, y el ciclo de vida del mismo no dependerá de la farmacia, sino íntegramente del laboratorio. En todo caso, la farmacia debe centrar sus esfuerzos en contemplar una gestión eficaz del stock en función de la demanda del producto, que dependiendo las circunstancias se encontrará en uno u otro punto del ciclo; suponiendo entonces que las acciones se intensificarán en casos puntuales como cuando los antibióticos y o las vacunas presentan picos de demanda en épocas de mayor riesgo de contagio. En cualquier caso, para la farmacia es siempre importante dinamizar las acciones de comunicación y promoción, puesto que una buena forma de transmitir los valores en los que se consolida la calidad y el servicio es mediante el dinamismo. Vivimos en un entorno en el que tanto el producto como el consumo y la farmacia están en constante cambio; por tanto, aprender a estar en sintonía es acompañar a nuestro cliente en el camino.

# TALLER No 2 DE DISPENSACIÓN

1. Forme nombre de medicamentos, agregando letras adelante o atrás de las que aparecen en el cuadro, escriba el nombre del medicamento y luego con la ayuda del vademécum diga a que grupo terapéutico pertenece y cuál es su indicación.

| | MEDICAMENTOS | GRUPO | INDICACIONES |
|---|---|---|---|
| **Ampicilina** | **AMPICILINA** | **ANTIBIOTICO** | **Indicada en el tratamiento de infecciones bacterianas en el aparato gastrointestinal, respiratorio, genitourinario etc.** |
| Minofen | | | |
| Xicina | | | |
| Lovas | | | |
| Feno | | | |
| Capto | | | |
| Lido | | | |
| Fina | | | |
| Diclo | | | |
| Tiazida | | | |
| Tadina | | | |
| Cloro | | | |
| Trimetropin | | | |
| Zol | | | |
| Aciclo | | | |
| Purinol | | | |
| Amika | | | |
| Dipino | | | |
| Filima | | | |
| Amitrip | | | |
| Amox | | | |
| Bromo | | | |
| Bisa | | | |
| Carba | | | |
| Cefra | | | |
| Cefa | | | |
| Cipro | | | |
| Cipro | | | |
| Clinda | | | |
| Clari | | | |
| Clona | | | |
| Cloran | | | |
| Clorf | | | |

2. Con la ayuda del vademécum identifique a que grupo terapéutico pertenecen los medicamentos de la columna A y relaciónelo con su correspondiente de la columna B en el cuadro que aparece en la parte inferior como se muestra en el ejemplo suministrado por la instructora

| A.<br>MEDICAMENTOS | B.<br>GRUPO TERAPEUTICO |
|---|---|
| 1 – TIAMINA | A – Antidepresivo |
| 2 – ERITROMICINA | B – Laxante |
| 3 – CANESTEN | C – Bactericida para el aparato genitourinario |
| 4 – ACICLOVIR | D – Broncodilatador |
| 5 – ISOPTIN | E – Barbitúrico |
| 6 – NORFLOXACINA | F – Antihelmíntico |
| 7 – FELDENE | G – Sulfonamida |
| 8 – HIDERAX | H – Mucolitico |
| 9 – SINOGAN | I – Antihipertensivo |
| 10 – EUGLOCON | J – Anticoagulante |
| 11 – ASPIRINA | K – Corticosteroide |
| 12 – PROZAC | L – Vitamina B1 |
| 13 – BUSCAPINA | M – Neuroléptico |
| 14 - TRIMETROPIN SULFA | N – Hipoglusemiante |
| 15 - WARFARINA | Ñ – Antibiótico Macrolido |
| 16 – VERACEF | O – Antibiótico Cefalosporinico |
| 17 – RIVOTRIL | P – Antiviral |
| 18 – AKINETON | Q – Antimicótico |
| 19 – FENOBARBITAL | R – Analgésico antipirético |
| 20 – AGAROL | S – Antiinflamatorio |
| 21 – VENTILAN | T – Antihistamínico |
| 22 – INFLACOR | U – Antiespasmódico |
| 23 - ALBENDAZOL | V – Anticonvulsivo |
| 24 – FLUIMUCIL | X - Antiparkinsoniano |
| 25 - HIDROCLOROTIAZIDA | Y – Diurético |

## RESPUESTA

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Q | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

3- complete el siguiente cuadro con la ayuda del vademécum

| NOMBRE GENERICO | NOMBRE COMERCIAL | FORMA FARMACÉUTICA | ACCIÓN FARMACOLÓGICA | LABORATORIOFABRICANTE | INDICACIONES | CONTRAINDICACIONES |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CLOTRIMAZOL 500 MG | Gyno CANESTEN | OVULO | ANTIMICOTICO | BAYER | INFECCIÓN PRODUCIDA POR HONGO EN EL APARATO GENITAL FEMENINO | HIPERSENCIBILIDAD AL CLOTRIMAZOL |
| | | | | PROCAPS | | |
| | ADVIL | | | | | |
| LORATADINA 10 MG | | | | | | |
| | | | ANTIHIPERTENSIVO | | | |

## 4– Defina las siguientes formas farmacéuticas:

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Comprimido | |
| 2 | Tableta | |
| 3 | Gragea | |
| 4 | Crema | |
| 5 | Ungüento | |
| 6 | Jalea | |
| 7 | Tintura | |
| 8 | Elíxir | |
| 9 | Cápsula | |
| 10 | Colirio | |
| 11 | Enema | |
| 12 | Jarabe | |
| 13 | Loción | |
| 14 | Supositorio | |
| 15 | Soluciones | |
| 16 | Perla | |
| 17 | Emulsión | |
| 18 | Gel | |
| 19 | Parche | |
| 20 | Suspensión | |

**5. SOPA DE LETRA:**

**En la siguiente sopa de letra identifique términos relacionados con las generalidades de los medicamentos, tal como lo indica la instructora en el ejemplo**

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **D** | I | F | U | S | I | O | N | P | A | S | I | V | A | O | T | S | L | T | H |
| **R** | B | P | M | N | O | I | C | R | O | S | B | A | M | B | T | I | O | I | I |
| **O** | L | D | I | P | E | R | L | A | E | M | U | L | S | I | O | N | C | E | P |
| **G** | I | A | N | C | Y | E | M | B | A | L | A | J | E | L | X | E | A | M | E |
| **A** | S | I | Y | A | J | P | C | P | L | A | C | E | B | O | I | R | L | P | R |
| A | T | C | E | T | A | A | C | C | I | O | N | M | G | C | C | G | L | O | S |
| C | E | A | C | A | L | A | F | I | N | I | D | A | D | I | O | I | A | L | E |
| I | R | R | C | B | E | N | E | C | E | S | A | C | J | R | K | A | X | A | N |
| T | A | C | I | O | A | O | R | F | O | D | E | R | E | E | B | B | A | T | S |
| E | T | N | O | L | N | E | A | L | C | A | R | O | R | N | A | I | N | E | I |
| N | S | I | N | I | M | R | U | O | N | B | O | L | I | C | E | N | T | N | B |
| I | I | S | R | C | G | V | P | I | T | S | B | I | N | G | T | V | E | C | I |
| C | N | O | T | A | O | O | D | O | A | A | I | D | G | C | E | I | M | I | L |
| O | O | I | Q | S | N | T | O | G | T | I | A | O | A | I | R | M | G | A | I |
| C | G | D | A | B | C | U | S | O | S | V | B | S | I | N | I | A | R | M | D |
| A | A | I | T | A | S | L | I | T | A | I | N | O | I | C | C | A | A | C | A |
| M | T | H | M | S | I | O | S | C | N | O | A | I | A | C | I | G | G | A | D |
| R | N | R | D | O | S | S | N | E | O | N | C | B | T | C | D | O | E | B | A |
| A | A | J | A | R | A | B | E | R | G | C | L | H | I | D | A | R | A | E | M |
| F | A | R | M | A | C | O | P | E | A | M | U | C | E | M | E | D | A | V | G |
| A | C | O | L | I | R | I | O | A | T | E | F | E | C | T | O | M | N | T | A |
| D | C | A | P | S | U | L | A | B | N | O | I | C | C | E | Y | N | I | L | R |
| A | R | A | P | I | L | D | O | R | A | A | I | C | N | A | R | E | L | O | T |
| M | E | N | E | M | A | R | S | O | L | U | B | I | L | I | D | A | D | A | O |
| O | M | E | L | I | X | I | R | S | I | S | T | E | M | I | C | A | J | K | L |
| P | A | R | E | N | T | E | R | A | L | T | U | N | G | U | E | N | T | O | O |

http://www.educaplay.com/es/recursoseducativos/1438080/farmacologia.htm

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** SANDRA YADIRA CORDOBA LONDOÑO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

**FECHA INICIAL:** 01/05/2020 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/05/2020 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 1905351 - SERVICIOS FARMACEUTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ADMINISTRAR MEDICAMENTOS VÍA INTRAMUSCULAR DE ACUERDO CON PRESCRIPCIÓN MÉDICA Y PROTOCOLOS VIGENTES.

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

23010118401 INTERPRETAR LA FÓRMULA MÉDICA PARA LA ADMINISTRACIÓN CORRECTA DE LOS MEDICAMENTOS POR VÍA INTRAMUSCULAR DE ACUERDO CON PROTOCOLO ESTABLECIDO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EJECUTAR LOS PROCESOS PROPIOS DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CALIDAD, AMBIENTALES Y DE SEGURIDAD EN LOS

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

23010111103 ENTREGAR MEDICAMENTOS Y DISPOSITIVOS MÉDICOS AL USUARIO DE ACUERDO CON PRESCRIPCIÓN MÉDICA.

23010111104 ASEGURAR LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS GENERALES DEL SERVICIO FARMACÉUTICO DE ACUERDO A SUS COMPETENCIAS Y NORMATIVIDAD.

23010111105 REALIZAR ACCIONES TENDIENTES A GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DEL SERVICIO FARMACÉUTICO DE ACUERDO CON PRINCIPIOS ÉTICOS Y NORMATIVIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS QUE FOMENTEN ENTRE LOS USUARIOS EL USO ADECUADO DE LOS PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DE ACUERDO CON RECOMENDACIONES

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

23010111301 DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN E INFORMACIÓN A LA COMUNIDAD SOBRE EL USO ADECUADO DE MEDICAMENTOS DE ACUERDO CON NORMATIVIDAD VIGENTE

23010111302 FOMENTAR EN LOS USUARIOS EL USO ADECUADO DE LOS MEDICAMENTOS SEGÚN NORMATIVIDAD LEGAL VIGENTE

23010111303 PARTICIPAR EN ACCIONES DE PROMOCIÓN DE LA SALUD Y PREVENCIÓN DE LA ENFERMEDAD EN EL MARCO DE SUS COMPETENCIAS SEGÚN NECESIDADES DEL USUARIO, PRESCRIPCIÓN MÉDICA Y REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y LEGALES.

23010111304 APOYAR EL SEGUIMIENTO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS QUE FAVOREZCAN EL USO DE ADECUADO DE LOS MEDICAMENTOS POR PARTE DEL USUARIO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE SALUD PÚBLICA Y EN EL MARCO DE SUS COMPETENCIAS.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ORIENTAR A LA PERSONA SEGÚN EL SERVICIO SOLICITADO DE ACUERDO CON PORTAFOLIO DE SERVICIOS INSTITUCIONAL Y NORMATIVA EN SALUD |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PREVENIR INFECCIONES EN LAS PERSONAS Y SU ENTORNO DE ACUERDO CON PROTOCOLOS ESTABLECIDOS Y NORMATIVA LEGAL VIGENTE. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 125,60

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 125,60

## 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 |
|---|---|---|---|
| 01/05/2020 | 14/05/2020 | OTROS | 35,00 |

**TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:** 35,00

**INSTRUCTOR:** SANDRA YADIRA CORDOBA LONDOÑO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD