PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Septiembre de 2024

Señor(a)
JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5837341**
Emprendimiento
EMPRENDIMIENTO
Barranquilla

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

Referencia: No 5837341 del año 2024

ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 72098924 de Sabanagrande, en mi calidad de Contratista del SENA, en EMPRENDIMIENTO, 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: h). un pago correspondiente al mes de Septiembre de 2024 por valor de (4465545). 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 AHORROS No. 48192745929 BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 30 de Septiembre de 2024.

OBJETO: Desarrollar formación profesional por competencias laborales, mediante la estrategia de aprendizaje por proyectos en los programas de formación de FORMACION PRESENCIAL Y VIRTUAL: EMPRENDIMIENTO, participando en los equipos de diseño y

desarrollo curricular y gestionando las actividades y proyectos a través de las tecnologías de la información y la comunicación que brinda la entidad, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planificar el desarrollo curricular del programa de formación a impartir de acuerdo a los procedimientos de formación profesional de la entidad.	Construcción de plan y material de estudio: Mercadeo y Ventas - Atención al Cliente Módulos de Emprendimiento	Presentaciones Talleres Guías y Evaluaciones.
2	Gestionar actividades de formación con apoyo en la plataforma virtual dispuesta por la entidad y garantizar el uso de la misma por parte de los aprendices.	N/A	N/A
3	Ejecutar acciones de formación profesional según el área de conocimiento asignada en el objeto contractual y acorde al nivel de formación, jornada y modalidad establecida en la programación específica de acciones de formación.	1. Mercadeo Y Ventas 2. Liderazgo 3. Liderazgo 4. Proyecto Productivo	Listados de Asistencia firmada por los aprendices y de manera virtual por medio de la plataforma de google meet. A

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe

en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL

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. 9471624543 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA

Contratista

C.C. No. 72098924

Recibí a satisfacción:

JORGE LUIS PEDROZA CABALLERO

Supervisor(a) Contrato 5837341 de 2024

Emprendimiento

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION

FECHA INICIAL: 09/02/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 16/10/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2947702 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 59,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 3003607 - IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTRUIR EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIO.

DEFINIR EL TAMAÑO Y LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA PROPUESTA.

DESARROLLAR LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA, EMPRESARIAL Y DE LIDERAZGO DEL ESTUDIANTE.

DESARROLLAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARTIENDO DE LA IDEA IDENTIFICADA FORMULAR DE MANERA OBJETIVA EL PLAN DE NEGOCIO.

DESCRIBIR LAS NECESIDADES DE DESARROLLO HUMANO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ENTORNO.

ELABORAR EL ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIO.

ESTABLECER EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SU ESTRATEGIA.

IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO CREATIVO Y SU APLICACIÓN A NIVEL EMPRESARIAL. GENERAR DENTRO DE LOS PARTICIPANTES CONCIENCIA INNOVADORA.

REALIZAR EL ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA

RECONOCER EL PERSONAL COMO EMPRENDEDOR Y LÍDER ÉTICO CON INTEGRIDAD PERCEPTIVA, PENSAMIENTO CREATIVO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 69,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3075705 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2922904 - HERRAMIENTAS PARA LA PLANEACION ESTRATEGICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERVENIR EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MEJORAMIENTO ORGANIZACIONAL QUE SE DERIVEN DE LA FUNCIÓN ADMINISTRATIVA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01. ANALIZAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LOS MÉTODOS DE DIAGNÓSTICO ESTABLECIDOS PARA TAL FIN.

02. ELABORAR ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES, DE ACUERDO CON LAS METAS EMPRESARIALES, Y EXPECTATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN.

03. EVALUAR ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON LAS METAS ORGANIZACIONALES, Y EXPECTATIVAS DE LA EMPRESA

04. AJUSTAR LAS ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES SEGÚN LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2982645 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 107,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 3056652 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2951440 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2962020 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 51,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2982639 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 55,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3056636 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2923019 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2982643 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3075707 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3003606 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 79,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2982648 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2998086 - MARKETING DIGITAL PARA EL SISTEMA MODA

• 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:	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DEFINIR ALTERNATIVAS DE DISEÑO, SEGÚN NECESIDADES DEL CLIENTE Y CONDICIONES DE LA EMPRESA
• 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: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1:
RECONOCER EL PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE LA MARCA (48 HORAS / 1 CRÉDITO).

RA2: IMPLEMENTAR LAS HERRAMIENTAS DEL ENTORNO DIGITAL SEGÚN EL PÚBLICO OBJETIVO Y LAS CONDICIONES DE LA EMPRESA (48 HORAS / 1 CRÉDITO).

RA3: EJECUTAR LAS PROPUESTAS DE MERCADEO, DE ACUERDO CON EL PLAN DE MARKETING DIGITAL DEFINIDO POR LA ORGANIZACIÓN (96 HORAS / 2 CRÉDITO).

RA4: MONITOREAR EL PLAN DE MERCADEO, A PARTIR DE LA EXPERIENCIA OBTENIDA EN LAS REDES SOCIALES Y COMUNIDADES VIRTUALES (96 HORAS / 2 CRÉDITO).

• 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: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

• 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: 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

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 11,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3003608 - APLICACION DE METODOLOGIAS PARA EL ANALISIS FINANCIERO EMPRESARIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO CON EL PROPÓSITO DE EVALUAR LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

PRECISAR LA SITUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ANÁLISIS FINANCIERO QUE LE PERMITAN TOMAR DECISIONES A LA EMPRESA.

PRESENTAR INFORME SOBRE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA, TENIENDO EN CUENTA EL PROPÓSITO Y FINALIDAD DEL ANÁLISIS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 59,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3005266 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2951441 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2962021 - SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PRESTAR SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 32H

2. VALIDAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SEGÚN PROTOCOLOS DE LA ORGANIZACIÓN 16H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3003605 - IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTRUIR EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIO.

DEFINIR EL TAMAÑO Y LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA PROPUESTA.

DESARROLLAR LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA, EMPRESARIAL Y DE LIDERAZGO DEL ESTUDIANTE.

DESARROLLAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARTIENDO DE LA IDEA IDENTIFICADA FORMULAR DE MANERA OBJETIVA EL PLAN DE NEGOCIO.

DESCRIBIR LAS NECESIDADES DE DESARROLLO HUMANO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ENTORNO.

ELABORAR EL ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIO.

ESTABLECER EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SU ESTRATEGIA.

IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO CREATIVO Y SU APLICACIÓN A NIVEL EMPRESARIAL. GENERAR DENTRO DE LOS PARTICIPANTES CONCIENCIA INNOVADORA.

REALIZAR EL ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA

RECONOCER EL PERSONAL COMO EMPRENDEDOR Y LÍDER ÉTICO CON INTEGRIDAD PERCEPTIVA, PENSAMIENTO CREATIVO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2982642 - GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 51,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 2922900 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICA PRECIOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN COSTOS, VARIABLES INTERNAS Y VARIABLES DE LA MEZCLA DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA EL MERCADO OBJETIVO Y A LA COMPETENCIA.

APLICA TÉCNICAS DE VENTA DE ACUERDO AL FORMATO COMERCIAL, GENERANDO CIERRES DE VENTA POSTERIOR AL MANEJO DE OBJECIONES.

IDENTIFICA EL MERCADO OBJETIVO Y LO SEGMENTA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Y A LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS PRODUCTOS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 1153,70

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

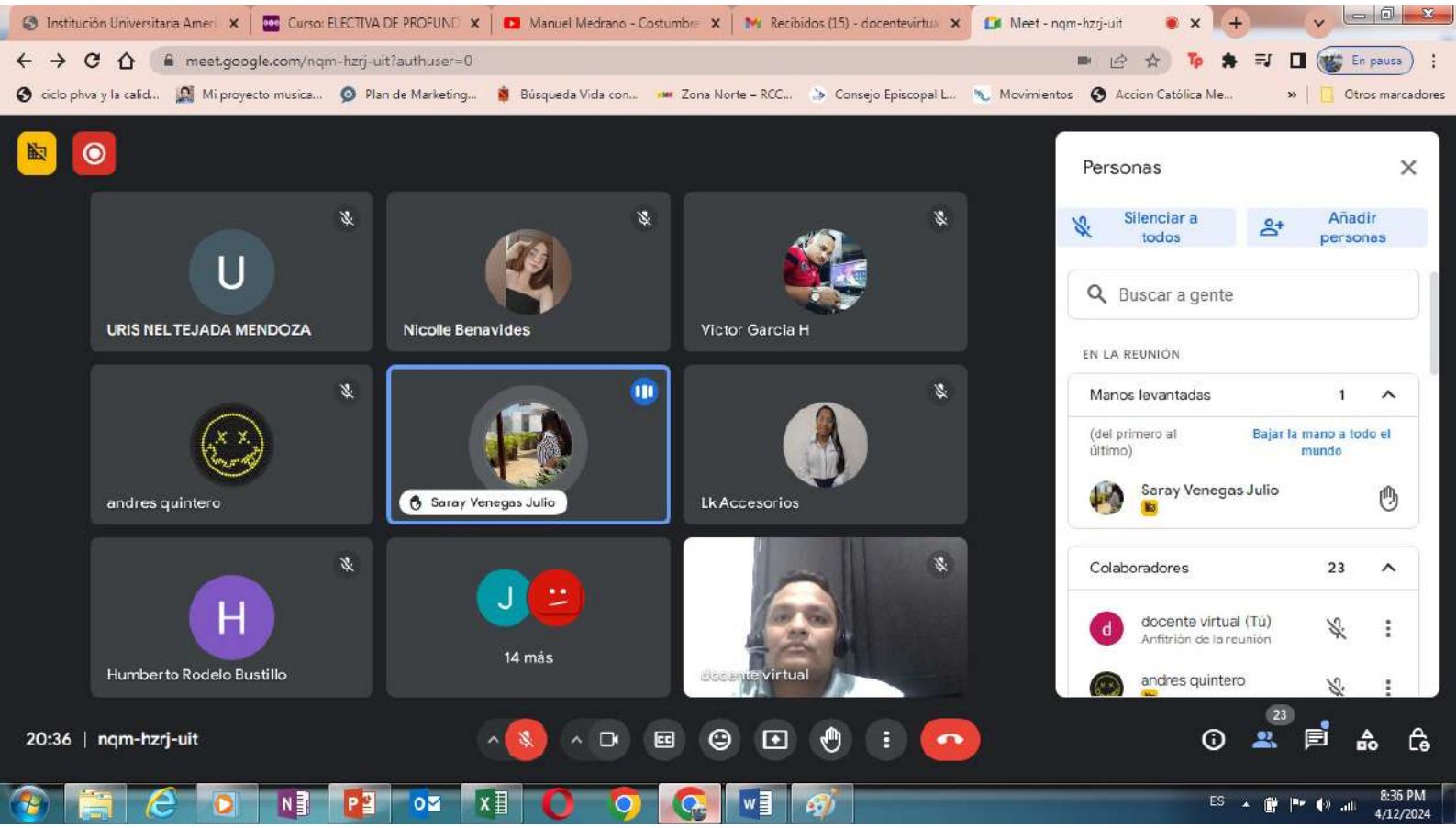
ACTIVIDADES ADICIONALES

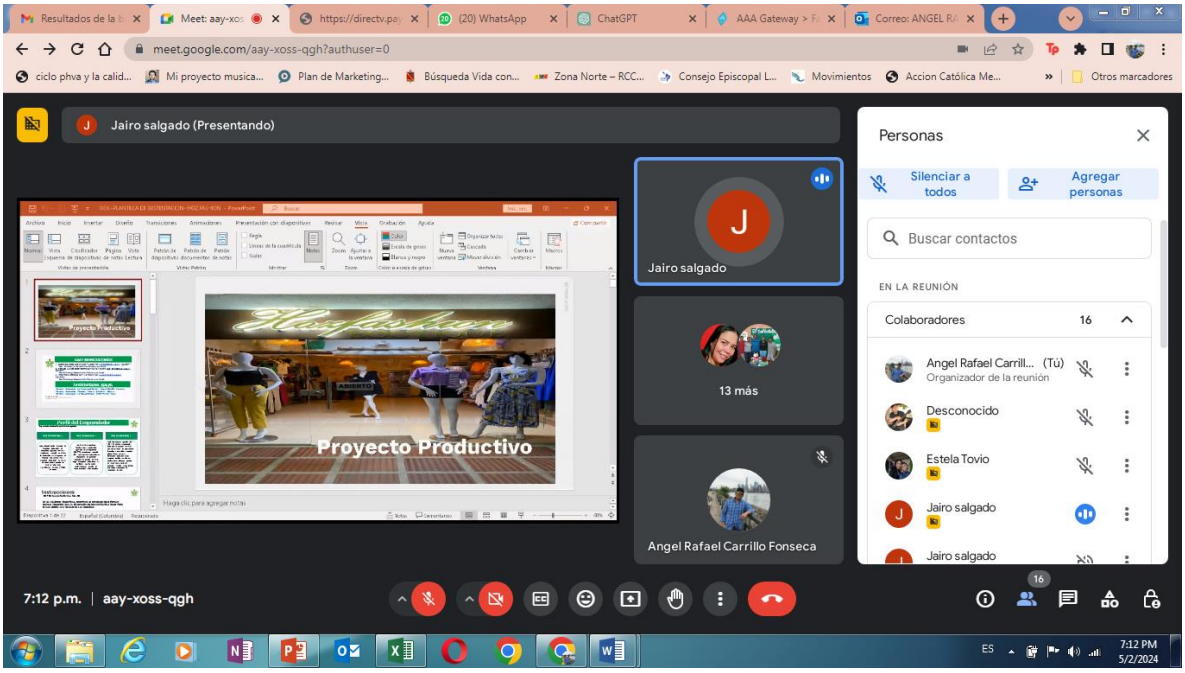
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
01/04/2024	30/04/2024	OTROS	56,00
01/09/2024	30/09/2024	OTROS	14,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 70,00

INSTRUCTOR: ANGEL RAFAEL CARRILLO FONSECA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE AVIACION


Institución Universitaria Ameri
Curso: ELECTIVA DE PROFUND
Manuel Medrano - Costumbre
Recibidos (15) - docentevirtua
Meet - nqm-hzrj-uit
meet.google.com/nqm-hzrj-uit?authuser=0
En pausa
ciclo phva y la calid...
Mi proyecto musica...
Plan de Marketing...
Búsqueda Vida con...
Zona Norte – RCC...
Consejo Episcopal L...
Movimientos
Accion Católica Me...
Otros marcadores
U
URIS NEL TEJADA MENDOZA
Nicolle Benavides
Victor Garcia H
andres quintero
Saray Venegas Julio
Lk Accesorios
H
Humberto Rodelo Bustillo
J
14 más
docente virtual
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Buscar a gente
EN LA REUNIÓN
Manos levantadas 1
(del primero al último)
Bajar la mano a todo el mundo
Saray Venegas Julio
Colaboradores 23
docente virtual (Tú)
Anfitrión de la reunión
andres quintero
20:36 | nqm-hzrj-uit
23
ES
8:36 PM
4/12/2024


Jairo salgado (Presentando)
Proyecto Productivo
Jairo salgado
13 más
Angel Rafael Carrillo Fonseca
Personas
Silenciar a todos
Agregar personas
Buscar contactos
EN LA REUNIÓN
Colaboradores 16
Angel Rafael Carrill... (Tú)
Organizador de la reunión
Desconocido
Estela Tovio
Jairo salgado
Jairo salgado
7:12 p.m. | aay-xoss-qgh
ES
7:12 PM
5/2/2024



RV: ARCHIVOS PROYECTO PROD | Meet: zxd-jgkz-dno | WhatsApp

meet.google.com/zxd-jgkz-dno?authuser=0

ciclo phva y la calid... | Mi proyecto musica... | Plan de Marketing... | Búsqueda Vida con... | Zona Norte – RCC... | Consejo Episcopal L... | Movimientos | Accion Católica Me... | Otros marcadores

Jairo Cuello

Marjoris Ropain

Maria Barranco

Conny Parra

Maribel Perez

Yuri Barrios

Yenis Polo

6 más

Angel Rafael Carrillo Fonseca

Mensajes en la llamada

Permitir que todos envíen mensajes

A menos que se fijen, los mensajes solo serán visibles para los participantes de la llamada cuando se envíen. Todos los mensajes se borran cuando finaliza la llamada.

Presente profe

Cristhian fontalvo

Cristhian Fontalvo 9:09 a.m.

Profe nunca me respondió

Tú 9:10 a.m.

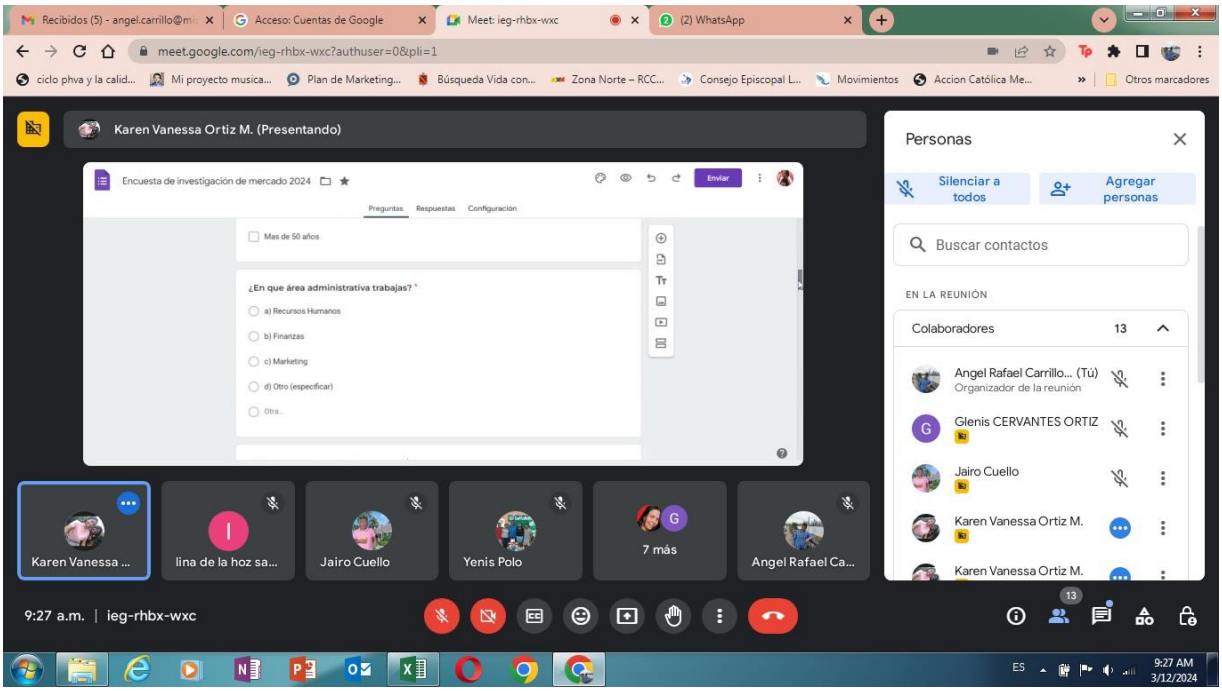
emmencot@sena.edu.co

Fijado

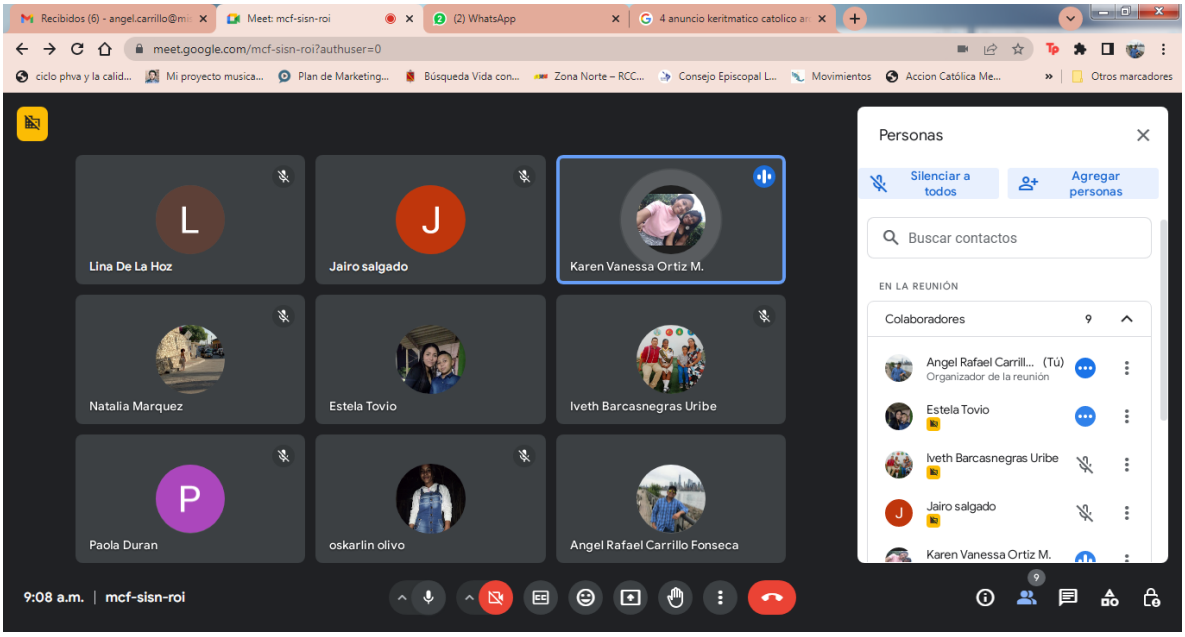
Envía un mensaje

9:12 a.m. | zxd-jgkz-dno

14


Karen Vanessa Ortiz M. (Presentando)
Encuesta de investigación de mercado 2024
Enviar
Preguntas
Respuestas
Configuración
Mas de 50 años
¿En que área administrativa trabajas? *
a) Recursos Humanos
b) Finanzas
c) Marketing
d) Otro (especificar)
Otra...
Personas
Silenciar a todos
Agregar personas
Buscar contactos
EN LA REUNIÓN
Colaboradores 13
Angel Rafael Carrillo... (Tú)
Organizador de la reunión
Glenis CERVANTES ORTIZ
Jairo Cuello
Karen Vanessa Ortiz M.
Karen Vanessa Ortiz M.
Karen Vanessa ...
lina de la hoz sa...
Jairo Cuello
Yenis Polo
7 más
Angel Rafael Ca...
9:27 a.m. | ieg-rhbx-wxc
9:27 AM
3/12/2024




Recibidos (6) - angel.carrillo@mi
Meet: mcf-sisn-roi
(2) WhatsApp
4 anuncio keritmatico catolico ar
meet.google.com/mcf-sisn-roi?authuser=0
ciclo phva y la calid...
Mi proyecto musica...
Plan de Marketing...
Búsqueda Vida con...
Zona Norte – RCC...
Consejo Episcopal L...
Movimientos
Accion Católica Me...
Otros marcadores
Lina De La Hoz
Jairo salgado
Karen Vanessa Ortiz M.
Natalia Marquez
Estela Tovio
Iveth Barcasnegras Uribe
Paola Duran
oskarlin olivo
Angel Rafael Carrillo Fonseca
Personas
Silenciar a todos
Agregar personas
Buscar contactos
EN LA REUNIÓN
Colaboradores 9
Angel Rafael Carrill... (Tú)
Organizador de la reunión
Estela Tovio
Iveth Barcasnegras Uribe
Jairo salgado
Karen Vanessa Ortiz M.
9:08 a.m. | mcf-sisn-roi

Nombre Programa	Codigo	Fecha de Inicio	Fecha Fin	Instructor	Horario	Intensidad	Ambiente	Cupo
COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	13410017	14/05/2024	12/06/2024	ÁNGEL CARRILLO	LUNES A MIÉRCOLES 8-12	48	PROYECTO PRODUCTIVO	45
GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	13410016	17/06/2024	15/07/2024	ÁNGEL CARRILLO	LUNES A MIÉRCOLES 8-12	48	PROYECTO PRODUCTIVO	45
SERVICIO AL CLIENTE	13530025	23/05/2024	28/06/2024	ÁNGEL CARRILLO	JUEVES Y VIERNES 8-12	48	EMPRENDIMIENTO	35
SERVICIO AL CLIENTE	13530025	6/05/2024	4/07/2024	ÁNGEL CARRILLO	LUNES A MIÉRCOLES 2-6	48	EMPRENDIMIENTO	35
MERCADEO Y VENTAS	63220082	16/05/2024	14/06/2024	ÁNGEL CARRILLO	JUEVES Y VIERNES 2-6	40	EMPRENDIMIENTO	35