PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, noviembre de 2024

Señora
CANDIDA ASPRILLA JARAMILLO
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1.PCCNTR.6662561 de 2024
Cargo del supervisor Coordinación Académica
Dependencia
Ciudad.

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.6662561 de 2024

ANUAR AGUALIMPIA SANTOS, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.076324626 de Istmina, en mi calidad de Contratista del SENA como instructor para orientar formación profesional en el Nivel Titulada programada por el Centro de Recursos Naturales, industria y Biodiversidad del Chocó para la vigencia 2024 en las áreas temáticas definidas en el anexo 2.

Valor y forma de Pago
Se fija como valor total para el contrato la suma de DIECISEIS MILLONES CUATROCIENTOS OCHENTA Y TRESMIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE ($16.483.333) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de agosto por valor de UN MILLON SETECIENTOS VEINTE MIL PESOS MCTE (1.720.000) b) tres (3) pagos iguales correspondiente a los meses de septiembre a noviembre 2024 por valor de CUATRO MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($4.300.000) c) un último pago correspondiente a los días de diciembre de 2024 por valor de UN MILLON OCHOCIENTOS SESENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/CTE (1.863.333)

OBJETO:
Prestar servicios personales de carácter temporal de dieciséis (16) instructores para orientar formación profesional en el Nivel Titulada, programada por el Centro de Recursos Naturales, industria y Biodiversidad del Chocó para la vigencia 2024 en las áreas temáticas definidas en el anexo 2.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Establecer estrategias de enseñanza-aprendizaje-evaluación según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Emitir Juicios evaluativos de la formación Del proceso educativo de acuerdo con el manual de la evaluación vigente	Emisión de juicios evaluativos Sofia plus. Revisar Sofia plus
2	Orientar los procesos de enseñanza - aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes.	Para este periodo se contó con un numero de 11 aprendices en formación académica titulada, los cuales se instruyeron desarrollo de procesos de mercadeo con código de programa 1241001 en el municipio de Quibdó. Además, se realizó formación complementaria a 30 aprendices sobre mercadeo y ventas en el municipio de Rio Quito vereda la soledad	Realización de formación para el desarrollo de la temática. Evidencias fotográficas Anexo 1
3	Programar actividades de enseñanza aprendizaje, evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional	Participación en los espacios de desarrollo de la formación con los aprendices	Evidencias fotográficas
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad de enseñanza-aprendizaje en el portafolio personal para cuando sea requerido	Creación de drive personal de cada sección del desarrollo del curso, con guías de aprendizaje, evidencias, plan de concertación etc.	Planeación pedagógica. Guías de aprendizaje Plan de concertación.
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.	Para este mes no se realizó seguimiento	Para este mes no se realizó seguimiento
6	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas asi como el proceso de inducción con los aprendices	Encuentro y presentación con los aprendices que inician proceso de formación.	Registro fotográfico.

7	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso de educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente.	Emitir los juicios evaluativos en la plataforma Sofia plus.	Ver sofia plus, emision de juicios. Anexo 3.
8	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato	Presentación de informe contractual correspondiente al mes.	Evidencias fotográficas.
9	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, por el conocimiento profesional contratado previa designación del Director Regional.	En este periodo no se realizo	En este periodo no se realizo
10	Reportar (160 horas) mes de labores en la formación titulada/complementaria	Reportar mensualmente 160 horas dedicadas a la realización de actividades de formación y emisión de juicios evaluativos.	Gestión de tiempos aplicativo Sofía plus.
11	Aplicar al proceso de certificación de norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo", según las normas que aplican a la función instructor.	Estoy certificado para impartir formación presencial de acuerdo a aprovechamiento a procedimiento técnicos	Ver Certificado en la plataforma Sofia plus.
12	Las demás para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	No aplica	No aplica.
13	Reportar oportunamente las horas de gestor monitor de aquellos aprendices que cumplen la labor en los ambientes de formación.	Se reporto oportunamente las horas de gestor monitor de aquellos aprendices que cumplen la labor en los ambientes de formación.	No aplica

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.				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, numero de planilla de pago de aportes a salud, pensiones y ARL) expedida por aportes en línea (9473081184**),** correspondiente al mes de agosto del año 2024; de conformidad con el Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Anti trámites”.

Evidencias en () folios

Cordialmente,

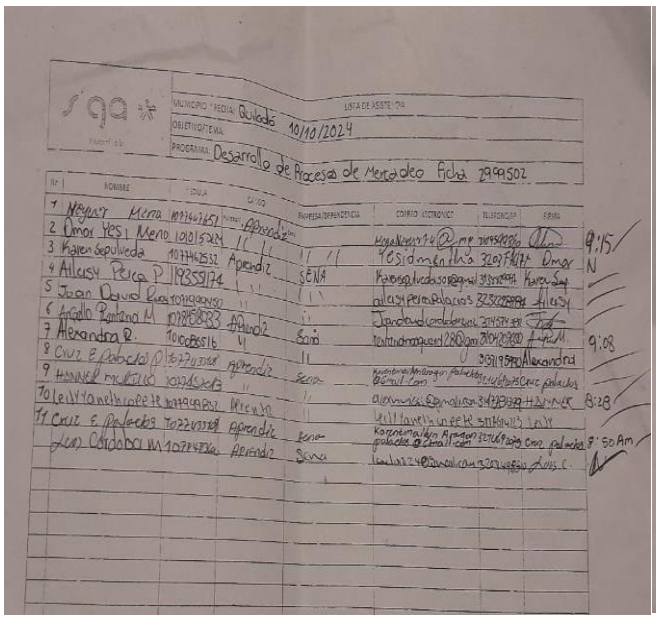
ANUAR AGUALIMPIA SANTOS Contratista
C.C. No. 1076234626 de Istmina.

Recibí a satisfacción.

CANDIDA ASPRILLA JARAMILLO
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR. 6662561 de 2024
Coordinación Académica







LISTA DE ASISTENCIA

MUNICIPIO Y FECHA: Quibdó 10/10/2024

OBJETIVO DEL PROGRAMA:

PROGRAMA: Desarrollo de Procesos de Mercadeo Ficha 2999502

Nº	NOMBRE	CEDULA	CARGO	EMPRESA/PROCEDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/CELULAR	FIRMA
1	Mayury Mena	1077467451	Aprendiz				
2	Omar Yesid Mena	1010152424					
3	Yajaira Sepulveda	1077462532	Aprendiz				
4	Alicia Y Perea P.	1083551774		SENA			
5	Juan David Rivas	1074140550					
6	Ariadna Ramirez M.	1078858333	Aprendiz				
7	Alexandra R.	1004085516		Sena			
8	Cruz E Palacios	1077477068	Aprendiz				
9	Yasmeli Murillo	1077452683		Sena			
10	Leidy Yamile Perea P.	1077469852	Aprendiz				
11	Cruz E Palacios	1077477068	Aprendiz				
	Juan Cordoba M.	1074140550	Aprendiz	Sena			

9:15
N
9:08
Alexandra
8:28
8:50 Am

Taller

de desarrollo de procesos de mercadeo

nombre: Juan David Rivas

fecha: 15 de octubre

1. Defina la diferencia entre marketing tradicional y marketing digital mencione tres canales de cada unos de ellos

La diferencia es que uno se utilizaba sin necesidad de utilizar las redes sociales, y el otro se lleva acabo atraves del internet como facebook, Instagram, Google, tradicionales como radio, periodicos, vallas publicitarias

2. Mencione tres caracteristicas de herramienta que se requieren para realizar un presupuesto

1) Claridad de objetivo
2) Temporalidad
3) Flexibilidad

3. Que es el branding interno mencione tres pasos con sus ejemplos

Se centra en crear conexiones congruente e inconsciente con el Publico para influir en sus decisiones de compra, aumentar ventas, mejorar la visibilidad, mas facil y mas atractivo

4. Que es endomarketing mencione tres beneficios dentro de la empresa con ejemplo

el endomarketin (marketing interno) Busca mejorar las relaciones interpersonales dentro de la empresa para mejorar el posicionamiento de la marca, y mejora el crecimiento de la empresa ej: relaciones interpersonales, posicionamiento de marca, y buenas relaciones dentro del comercio

5. De acuerdo a las exposiciones los pasos más importantes para realizar un informe

Analisis de la informacion
redaccion de la informacion
y la revicion de los datos

6. mecione los pasos más relevantes en la comunicación integral en el mercado

1) Analizar el entorno
2) Estudiar los antecedentes
3) Marcarse objetivos

7. cuales son los objetivos principales del análisis interno

Para mirar como esta las relaciones y las convivencia dentro de la empresa, para mirar formas de trabajar de una manera más fluida, y para mirar inquietudes de los trabajadores dentro de la empresa



Anexo 1. Formación aprendices




ECNÓLOGO EN DESARROLLO
PROCESOS DE MERCADEO