PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó, octubre 2024

Señor (a)

ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5886389**
Coordinador académico
Dependencia formación complementaria-Población Desplazada En el programa de Emprendimiento Quibdó-Chocó

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

Referencia: No **5886389**) del año (2024)

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. **35601300** de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en (Formación complementaria-Población Desplazada en el Programa de COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR), 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: Se fija como valor total para el contratos la suma de CUARENTA Y CUATRO MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($44.250.000)MCTE, esta suma será pagada por el Sena al contratista de la siguiente manera:
a) Un primer pago correspondiente a 11 días del mes de FEBRERO por un valor de UN MILLON SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($1.650.000) b) NUEVE (9) pagos iguales de MARZO a NOVIEMBRE del 2024 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS MCTE ($4.500.000) cada uno c) Un último pago correspondiente a 14 días del mes de DICIEMBRE por un valor de DOS MILLONES CIEN MIL PESOS MCTE ($2.100.000)".
.

. **Plazo:** Sera hasta el 14 de diciembre de 2024.

OBJETO:(Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
CONTRATACION INSTRUCTORES-PRESTAR SERVICIOS PERSONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE 22 INSTRUCTORES, PARA ORIENTAR LA FORMACIÓN PROFESIONAL EN EL NIVEL COMPLEMENTARIA VICTIMA, EN EL CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD DE LA REGIONAL CH

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Establecer estrategias de enseñanza- Aprendizaje- evaluacion según el programa De formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Las estrategias de enseñanza aprendizaje utilizada en el presente periodo, están, formación presencial, Realizar Talleres Teórico – Prácticos" relacionados con la temática a tratar del cursos MERCADEO Y VENTAS Contenido temático: contenido temático : - Etapas del mercadeo - Que es el mercadeo y que es el mercado - Necesidades básicas del mercado - Investigación de mercados - Análisis del mercado - Segmentación de mercado - Competencia - Precio y calcular precio, etc.	Actividad: Conversatorio sobre temas del curso a trabajar de manera grupal e individual. MERCADEO Y VENTAS Desarrollo de talleres del curso MERCADEO Y VENTAS Todo en el desarrollo de la formacion en las comunidades indígenas de Kipara y urada en el barrio invasión de Quibdó. Iniciación de la formacion en las comunidades de San Jose de Balsa y Nueva Vida en el Municipio de Rio sucio
2	Orientar los procesos de enseñanza- aprendizaje, según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, Metodologías de aprendizajes y programas curriculares vigentes	Se continúa con la formacion en las comunidades indígenas de Kipara y urada en el barrio invasión de Quibdó, del curso MERCADEO Y VENTAS. En charla de concertación via telefónica con lider de las comunidades San Jose de Balsa y la comunidad de Nueva Vida en el Municipio de Rio sucio. se concerta desplazamiento a dichas comunidades a partir del dia 15 del presente mes ya que es la fecha que inicia dicha formacion en MERCADEO Y VENTA. La formación y la metodología están diseñadas de acuerdo a necesidades de los participantes y el proceso de	Formato de concertación y lista de asistencia y evidencia fotográfica mes de octubre.

		formación..	
3	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje – evaluacion de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	-se continua con la formación del curso MERCADEO Y VENTAS en las comunidades indígenas de Kipara y urada en el barrio invasión de Quibdó en el horario concertado en la reunión según las necesidades de la comunidad. ---Se concerta desplazamiento a las comunidades de San Jose de Balsa y Nueva Vida en el Municipio de Rio sucio para iniciar formacion en Mercadeo y Venta - Verificación y Registro de aprendices en Sofía Plus. -Elaboración de las fichas de caracterización. -Verificación de personal en la plataforma vivanto para determinar las victimas que participaran en el proceso de formación. -Orientación a los aprendices sobre la importancia del cursos a dictar. -Se inscribieron y se matricularon las fichas en la plataforma Sofía plus. Se da inicio a la formacion del curso MERCADEO Y VENTAS	Fichas inscritas y matriculadas en Sofía plus. Evidencias fotográficas mes de Octubre. Todo soportado en el drive. Evidencias de formación mes de octubre
4	Llevar el registro de evidencias de la actividad de enseñanza-aprendizaje en el portafolio personal, para cuando sea requerido.	Se está llevando el Reporte de las actividades de formación en la plataforma DRIVE	formato de Caracterización, regist ro fotográfico. Guía de aprendizaje. Reporte de fichas en Sofía plus. Acta de concertación todo del mes de octubre.
5	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.	Envío y Reporte de documentación de aprendices que participaran en el proceso de formación para inscripción y matricula al programa de formación.	Formato de Excel y documentos de cedula para programación y matricula de dos cursos de MERCADEO Y VENTAS
6	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el manual de evaluación vigente.	Se calificaron las fichas 3077330 y 3074534 en Sofía plus. Se inscribieron y se matricuron las fichas 3077361 y 3077350 en Sofía plus	Fichas calificadas y Fichas inscritas en Sofía plus

7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor de contrato y presentar Mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Presentación de informe de actividades desarrolladas en el mes de octubre.	Informe mensual mes de octubre.

8	Reportar 160 horas mes de labores en la formación.	Reportar 8 horas diarias conforme a las obligaciones contractuales el cual se verán reflejadas una vez estén creadas las fichas en Sofia Plus	Reporte de tiempo en la plataforma sofia plus. Verificar fichas en la plataforma Sofía Plus
9	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo según las normas que aplican la función instructor.	Me encuentro certificado en la norma de competencia "Orientar formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normativo"	Ver en certficados.sena.edu.co
10	Las demás para el Cabal cumplimiento del objeto contractual.	No aplico para este periodo (con Disponibilidad para ejecutarlo cuando se requiera).	No aplica porque no se ha generado el evento

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.				
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de planilla

4568476097, expedida por SOI correspondiente al mes de septiembre de 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – según “Decreto *Ley Anti trámites”*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.
Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI NO_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidades(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ
Contratista
C.C. No. 35.601.300 de Quibdó

Recibí a satisfacción:

ELSA INES ROMAÑA ROMAÑA
Supervisor(a) Contrato **5886389** de 2024

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS**
- CÓDIGO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: 62330031

- COMPETENCIA**:**

1**: VENDER PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y OBJETIVOS COMERCIALES.**

 RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZAR:

- 26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO
- 26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE
- 26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
- 26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL E LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

4: Duración de la Guía 96 horas.

Actividad Nro 1 Presentación del curso Duración: 4 hora	Salón comunitario el poblado
Esta actividad tiene como finalidad darles la bienvenida a los aprendices, socializar y conocer que es el SENA y el curso que vamos a desarrollar, además se hará la presentación por medio de una dinámica de cada uno de los miembros del curso con el fin de romper el hielo.	

Actividad Nro 2 de reflexión inicial Duración de 7 hora	Aula
En esta actividad de autodiagnóstico los aprendices en participación dinámica en mesa redonda en salón, darán conceptos respecto a interrogantes relacionadas con la temática del curso, el propósito de esta actividad es identificar los conocimientos previos que tienen los aprendices con respecto a la temática del curso de Fortalecimiento en mercadeo y ventas.	

Actividad 3: contextualización de los conocimientos Duración de 45 hora Ambiente: Aula y visita a negocio.
En esta etapa se desarrollara la temática del curso a través de explicación por parte del instructor tutor en el aula, se proyectara un video con el fin de facilitar más la apropiación del conocimiento por parte de los aprendices. Por grupo se harán observación al comercio conel fin de identificar el proceso del mercadeo en el entorno. Socialización de la actividad de campo.

Actividad 4: Apropiación de los conocimientos Duración de 30 hora Ambiente: Aula
En esta actividad se conformaran equipos de trabajo para que los alumnos consulten a través de fuentes escritas o internet temática del curso y en mesa redonda se hará un conversatorio donde cada grupo explicara sobre su tema de consulta dándole participación a los demás miembros del curso argumentar sobre dicho tema. Esta actividad tiene calificación.

Actividad 5: Taller sobre canales de distribución Duración de 6 hora Ambiente: Aula.
En esta actividad se le entregara a cada aprendiz un hoja de papel con imágenes de diferentes productos y servicios en el mercado, el objetivo de esta actividad es que los aprendices identifiquen cual es el canal de distribución más adecuado para comercializar dichos productos. Socialización de la actividad y se aclararan dudas presentadas.

Actividad 6: de evaluacion Duración de 4 hora Ambiente: Aula.
En esta etapa se evaluaran a los aprendices con el objetivo evidenciar los conocimientos adquiridos durante el curso. - Evaluar de forma escrita a través de un cuestionario conceptos sobre el mercadeo. - A través de la lista de chequeo evidenciar si los alumnos aplican correctamente los canales de distribución - En una hoja de papel en pareja los aprendices le aplicaran el análisis DOFA a una empresa x - Entrega de cada actividad planteada en físico las cuales tendrán su respectiva calificación. Socialización de la actividad de campo.

2. PRESENTACION : Actividad 1

Estimados aprendices *SENA*, reciban un cordial saludo de *bienvenida*, estamos iniciamos un ciclo formativo donde obtendrán capacitación en **MERCADEO Y VENTAS**. Nos espera un cuantioso trabajo en la cual, el aprendizaje colaborativo, el crecimiento del grupo mediante la educación y con el acompañamiento brindado por la instructora, se podrán lograr el objetivo principal que es esencialmente formar personas integrales con valores y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la vida laboral y el sociedad en su conjunto.

- Esta guía de aprendizaje le dará las herramientas y elementos necesarios para que tú como aprendiz del curso de MERCADEO Y VENTAS adquieran las competencias suficientes para conocer el mercado sus componentes realizar una venta exitosa, exibir de manera adecuada los productos según lineamientes de la empresa, para con ello poder estructurar de forma mas clara tu idea de negocio o mejorar tus ventas si ya estas en la actividad comercial.







3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: 2

En la Fase de la Planeación, se determinan todas las pruebas necesarias a desarrollar con el objetivo de evidenciar el logro de los resultados esperados.

Se desarrollaran actividades de autodiagnostico por parte de los aprendices, con el fin de identificarconocimientos previos con relación a la temática del curso.

- Reflexione sobre las siguientes preguntas.

1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS?
2 ¿TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN? ¿CARACTERISTICAS DEL MERCADO?
3 ¿PERFIL DEL CLIENTE?
4 ¿SEGMENTO DEL MERCADO DE EMPRESAS Y DE LA POBLACION?
5 ¿TÉCNICAS DE VENTA? ¿DEMANDA?
6 ¿DEFINICION DE PRODUCTO O SERVICO? (CLASIFICACIÓN (SEGÚN DURABILIDAD Y TANGIBILIDAD).

Esta actividad tiene como finalidad encaminar y motivar a los aprendices en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: actividad 3

Se requiere la disposición y honestidad de de los aprendices con el fin de identificar sus conocimientos

MERCADEO:

Es el conjunto de actividades destinadas a acercar los clientes al producto, permitiéndoles satisfacer plenamente susnecesidades y expectativas como consumidores.

Hoy en día ante una diversidad de productos y servicios, la competencia y los medios de comunicación, los consumidores perciben de una manera más práctica y sencilla las características que poseen los productos o servicios que necesitan o desean adquirir.

Actualmente la investigación de mercados ha cobrado fuerza debido a los avances tecnológicos y la importancia que tiene la opinión del cliente para las empresas, ya que de acuerdo a esta investigación puedentomar las mejores decisiones.

Con la investigación de mercados podemos determinar el tipo de estrategias que vamos a utilizar y así tomardecisiones más acertadas sobre como posicionarnos en un mercado, la sensibilidad de los precios acorde con el tipo de mercado que prefiere nuestro producto, su lugar predilecto para comprar y estar al tanto de losprecios y beneficios que tienen las marcas de la competencia en comparación con la nuestra.

VENTAS

Son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de **ventas** es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el **cual** una partees el vendedor y la otra el comprador.

Hacer una venta es hacer un negocio. Las ventas ocurren tanto en empresas, que deben vender sus productos o servicios, como entre personas, cuando por ejemplo venden un artículo usado en los clasificados

Llevando el concepto al ámbito profesional, el área de ventas (también conocida como área comercial) es fundamental para el crecimiento de una empresa. Sin la venta, no hay facturación y, consecuentemente, no haycrecimiento.

ESTRATEGIA DE MERCADEO

Recopilar y analizar información respecto al mercado y su composición:

Estrategias de Mercado: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

Actividad grupal 4:

Conformar grupos de 4 personas, darle un nombre al equipo.

• Conversatorio acerca de los temas de investigación por parte de cada equipo segunsu tema de consulta.

• Estructurar un glosario sobre: Conceptos y aplicación producto, precio, promoción, publicidad, Distribución, mercado análisis DOFA, competencia.

• Socialización de las actividades anteriores.

- Reflexión y conclusión de las actividades.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

• Los aprendices recolectaran la información más relevante que se generan sobre los conceptos básicos de mercadeo

• Los aprendices aplicaran las estrategias de mercadeo de acuerdo al entorno y el producto acomercializar.

- Información sobre la segmentación del mercado de empresa y de personas.

• Investigar el mercado objetivo para el bien o servicio del proyecto.

- Aplicar la matriz DOFA (análisis interno y externo del mercado).

Actividad de Aprendizaje 5: taller sobre canales de distribución. Proyectando imágenes de diferentes negocios a través del videoving 1.Teniendo en cuenta el número de detallistas a través de los cuales se llega al consumidor final, que estrategia de distribución sugeriría para los siguientes productos.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN: 6

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas acerca de Mercadeo, mercado, tipos de mercado, componentes del mercado, precio, publicidad, segmentación del mercado de empresas y de personas, componentes de la venta, etc. **Evidencias de Desempeño:** Resultado de la observación de juego de roles aplicado a un caso a un producto identificar los canales de distribución más adecuado para llevar el producto al mercado, identificar los tipos de segmentación, determinar una venta exitosa, aplicar la correcta exhibición de productos. **Evidencias de Producto:** Resultado de la observación de procesos comercialización conformación de equipos de trabajo con distintas intencionalidades	Maneja adecuadamente los conceptos de mercadeo -Reconoce su entornocomercial. -Aplica las estrategias de mercadeo (producto, precio, promoción, publicidad y distribución) de acuerdo al diagnóstico realizado y su producto a comercializar a través del proceso de mercadeoy venta. -Ana liza las variables cualitativas y cuantitativas del mercado relacionadas con el desarrollo de los programas de exhibición y surtido en las diferentes formatos comercialesconsiderando los productos, la programación, el presupuesto asignado y la política de la organización. ♣ Identifica las zonas de exhibición, su ubicación y rentabilidad de acuerdo con la programación establecida y la política de la organización.	**Preguntas a través decuestionarios** **Observación, Actividad grupal** **Preguntas y lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Misión –Visión – Sena –- Mercadeo – Mercado- Distribusion – Bien – Servicio - Aprendiz – Perfil – Formación –Programa – Estructura - Correo – Sofiaplus – Aprendizaje – Instructor – Costo – Publicidad – Promocion, segmentación, DOFA, oferta, demanda, venta, producto, población, cliente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Los documentos de los temas específicos a tratar en los ambientes de aprendizaje los podemos encontrar en los siguientes links.

https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/feem/libros/principiosdemercadeo.pdf

http://infopvirtual.com/cursos/investigacion_de_mercados/Unidad%20I.pdf

https://portafolioemprendimientocies.files.wordpress.com/2011/03/cartilla-no-3-el-mercadeo.pdf

www.sena.edu.co

Capítulo 1 Tema: "Sociedades Comerciales". Editorial McGraw Hill. Última edición.

Formulación y Evaluación de Proyectos: Tercera edición. Córdoba, Padilla Marcial; Bogotá Ecoe Ediciones

Página Web www.dian.gov.co

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADEMICA FORMACION COMPLEMENTARIA PROGRAMA DESPLAZADOS	26-/02/2024

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

FICHAS DE MATRICULA OCUBRE

	CARACTERIZACION DE LA FORMACION
	FED6-0.J7-25/ Versión 01
	Proceso: Administración educativa
	Procedimiento: Matricula

3077350

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

TITULADA: ___COMPLEMENTARIA_X_ VERSION:1 SECTOR: SERVICIO

CODIGO PROGRAMA: 62330031

CONVENIO 63210007 - Mercadeo y ventas

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADOS

FECHA INICIO: 05 DE A_____TERMINACIÓN: _____ TOTAL HORAS: 120

N° APRENDICES: 36 56 MUNICIPIO: RIO SUCIO ZONA 1

ZOVEREDA: .

QUIBDÓDIRECCIÓN: : RIO SUCIO ZONA 1

	HORARIO	HORAS (24 horas)	
DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	INICIO	FIN
LUNES	Casa comunitaria	9:00am	12:m
MARTES	Casa comunitaria	9:00am	12:m
MIERCOLES	Casa comunitaria	9:00am	12:m
JUEVES	Casa comunitaria	9:00am	12:m
VIERNES	Casa comunitaria		
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha:		

*Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajará

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: MUJERES CABEZA DE HOGAR RIOSUCIO

NIT N°_____TELEFONO:_____FAX: _____

DIRECCION: UNION PAN QUIBDO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE: _____

No DE EMPLEADOS: 28 ACTIVIDAD ECONOMICA: ACTIVIDAD INFORMAL

DPTO: CHOCO MUNICIPIO: RIO SUCIO ZONA 1 GREMIO: POBLACION VULNERABLE

TIPO DE EMPRESA

Rosa M Palacios
INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADEMICO

04sept2014
FECHA DE ENTREGA

SENA	CARACTERIZACION DE LA FORMACIÓN FE06-01J7-25/ Versión 01 Proceso: Administración educativa Procedimiento: Matrícula

3077361

N° FICHA DE CARACTERIZACION: No. SOLICITUD _____

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: MERCADEO Y VENTAS

TITULADA: ___COMPLEMENTARIA_X_

CODIGO PROGRAMA: 62330031 VERSION:1 SECTOR: SERVICIO

CONVENIO 63210009 Mercadeo y ventas

PROGRAMA ESPECIAL: DESPLAZADOS

FECHA INICIO: 05 DE A_____TERMINACIÓN: _____TOTAL HORAS: 120

N° APRENDICES: 29 35 MUNICIPIO: RIO SUCIO ZONA 1

20VEREDA: _

QUIBDÓ DIRECCIÓN: RIO SUCIO ZONA 1

HORARIO

DIA	AMBIENTE DE APRENDIZAJE	HORAS (24 horas) INICIO	FIN
LUNES	Casa comunitaria	2:00Pm	5:00Pm
MARTES	Casa comunitaria	2:00Pm	5:00Pm
MIERCOLES	Casa comunitaria	2:00Pm	5:00Pm
JUEVES	Casa comunitaria	2:00Pm	5:00Pm
VIERNES	Casa comunitaria	2:00Pm	5:00Pm
SABADO			
DOMINGO			
FESTIVO *	Fecha		

*Cuando sea festivo indicar la fecha del festivo que se trabajara

NOMBRE DEL INSTRUCTOR: ROSA MARIA PALACIOS RODRIGUEZ TELEFONO: 3123923970

EMAIL: rpalaciosrodriguez@yahoo.es

NOMBRE EMPRESA ATENDIDA: MUJERES CABEZA DE HOGAR RIOSUCIO

NIT N°_____TELEFONO:___FAX: __

DIRECCION: UNION PAN QUIBDO: _____

E-MAIL: _____

NOMBRE DEL GERENTE:

_____

No DE EMPLEADOS: 28_____ACTIVIDAD ECONOMICA: ACTIVIDAD INFORMAL

DIPTO: CHOCO_____MUNICIPIO: RIO SUCIO ZONA 1_____GREMIO: POBLACION VULNERABLE

_____

TIPO DE EMPRESA



Rosa M. Palacios

INSTRUCTOR

COORDINADOR ACADEMICO

04SEP2024

FECHA DE ENTREGA

FICHAS DE CARACTERIZACION

SENA REGIONAL CHOCÓ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSAMARIA PALACIOS RODRIGUEZ Área_ EMPRENDIMIENTO_____ MES___ OCTUBRE

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)	¿A QUE COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO? **Mencionelas**	GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES				
							AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
3077361	MERCADEO Y VENTA	VICTIMA	56	RIO SUCIO	COMUNIDADES AFRO	SAJ JOSEDE BALSA - LIMO	X	COSEJO COMUNITARIO MAYOR RIO SUCIO			EMPRENDEDORES SAN JOSE DE DALSA

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___56____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?___40____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?____25____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____10___
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales_____

OBSERVACIONES: Se esta desarrollando el proceso de formacion del curso MERCADEO Y VENTAS con aprendices del Municipio de Rio Sucio - comunidad de san Jose de Balsa

SENA REGIONAL CHOCÒ

MATRIZ CARACTERIZACIÓN GRUPOS ATENDIDOS CON LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN MUNICIPIOS Y COMUNIDADES

Nombre Instructor: ROSAMARIA PALACIOS RODRIGUEZ Área_EMPRENDIMIENTO_____ MES___ OCTUBRE

No. FICHA CURSO	NOMBRE DEL CURSO	PROGRAMA FORMACIÓN (SER, Victima, Complementaria)	No. APRENDICES	MUNICIPIO	COMUNIDAD DONDE SE DESARROLLA LA FORMACIÓN (Corregimiento, vereda)		GRUPO ÉTNICO AL QUE PERTENECEN LOS APRENDICES				
						¿A QUE COMUNIDADES PERTENECEN O DE DONDE PROVIENEN LAS PERSONAS DEL CURSO? **Mencionelas**	AFRO (marque con una X)	Nombre del consejo comuitario al que pertenecen	INDIGENA (marque con una X)	Nombre del Resguardo Indigena al que pertenecen	Otro (Asociación u Organización) Cual?
3077350	MERCADEO Y VENTA	VICTIMA	58	RIO SUCIO	COMUNIDADES AFRO	NUEVA VIDA	X	COSEJO COMUNITARIO MAYOR RIO SUCIO			EMPRENDEDORES DE NUEVA VIDA

NOTA: Por favor marque con una (X).

¿En el grupo en procesos de formación o capacitación hay poblaciones:

1. Desplazados por el conflicto armado ( ) Cuantos?___58____
2. Mujer cabeza de familia ( ) Cuantos?___40____
3. Jovenes Vulnerables ( ) Cuantos?____25____
4. Tercera edad ( ) Cuantos?_____10___
5. Reincorporados ( ) Cuantos?_____
6. Otros, Cuales_____

OBSERVACIONES: Se esta desarrollando el proceso de formacion del curso MERCADEO Y VENTAS con aprendices del Municipio de Rio Sucio - comunidad de nueva vida

EVIDENCIAS DE FORMACION OCTUBRE








SENA

