PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica Cesar, octubre de 2024.

Señor (a)
JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.6001661 de 2024
Coordinación académica
Centro Agroempresarial
Aguachica Cesar

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

Referencia: No CO1.PCCNTR.6001661 de 2024

KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO, identificada con la cédula de ciudadanía No. 49.669.677 de Aguachica, en mi calidad de Contratista del SENA, en CampeSENA, 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: el valor total del presente contrato es máximo CUARENTA Y DOS MILLONES CIENTO VEINTICUATRO MIL NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($42.124.975). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($4.465.545) y c) UN (01) pago por los 13 días del mes de diciembre de 2024, por un valor de UN MILLON NOVECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL SETENTA PESOS (1.935.070) cada uno.

Plazo: Será hasta el 13 de diciembre de 2024

OBJETO: Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor campeSENA en el área de Gestión Administrativa para impartir formación profesional integral presencial y/o virtual en los programas de formación Regular titulada y /o complementaria del Centro Agroempresarial del SENA en el Departamento del Cesar.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del centro de formación.	Orientar formación en las fichas: **2961041** Tecnólogo en gestión de empresas agropecuarias. Martes de 9:00 a 12:00m Viernes de 6:00 a 12:00m Competencia: orientar el talento humano aplicando la legislación laboral vigente Resultado de aprendizaje: * implementar estrategias para la vinculación y administración del talento humano de la empresa de acuerdo con la legislación laboral vigente y práctica de manejo, desarrollo y bienestar de personal. * calcular indicadores de salud ocupacional, promoción y evaluación del talento humano de la empresa **Técnico Mantenimiento e instalación de sistemas solares fotovoltaicos**	• Evidencia Fotográfica • Link de portafolio titulada • Link de portafolio complementaria

		3029360 Pailitas Lunes 15:00 a 18:00 **3029700** **Rio de Oro (Montecitos)** Viernes 15:00 a 18:00 Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social resultado de aprendizaje: *Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social. *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 **Fichas Complementaria CampeSENA** **Mercadeo y ventas** **Los Ángeles – Rio de Oro** Lunes y martes de 02:00pm a 07:00pm	

		Ficha 3095356 (Tamalameque) - Palestina Miércoles y viernes 02:00pm a 07:00pm **Ficha 3067602 (Tamalameque) – Sitio Nuevo** Martes y miércoles 02:00pm a 07:00pm **Ficha 3101178 MINAS (I.E MINAS)** Jueves y sábado de 15:00 a 20:00 **Competencia:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios **Resultado de Aprendizaje:** *Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. *Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición	

		de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. *Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial. **Formulación de un plan de marketing** **Ficha 3073722** Lunes y miércoles de 7:00 a 11:00 m **Competencia:** Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales. Resultados de aprendizaje: Rap 1. Analizar componentes del plan teniendo en cuenta variables de mercadeo y necesidades de la organización. Rap 2. formular plan de marketing de acuerdo con análisis situacional. Rap 3. definir procedimiento de auditoría de mercadeo de	

		acuerdo con herramientas técnicas y con políticas de la empresa.	
2	Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, Planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guía de aprendizaje, material de apoyo a la formación e instrumentos de evaluación).	Se planeo y ejecutó (planeación, guías, plan de trabajo para la formación complementaria y titulada).	• Captura de pantalla de la documentación. • Link de portafolio titulada • Link de portafolio complementaria
3	Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Se usan los instrumentos de reconocimientos de saberes previos a los aprendices de las fichas asignadas teniendo en cuenta la competencia y resultado de aprendizaje a alcanzar, lo que nos permite conocer los presaberes de los aprendices y sus estilos y ritmos de aprendizaje.	• Evidencia fotografía de test de estilos de aprendizaje.
4	Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	Se participó en el proceso de inducción a los aprendices de la ficha del complementario mercadeo y ventas (I.E Los Angeles) sobre el programa CampeSENA y el Sena.	• Ver Evidencia Fotográfica
5	Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando le sean asignados.	No aplica para este periodo	
6	Llevar control de las inasistencias de los aprendices a la formación,	Se lleva registro de control de inasistencias de los aprendices en formación	Drive complementaria https://acortar.link/u2WsyU

	registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	a las fichas 2961041, 3023700, 3029360, 3067602, 3073722, 3101178.	Planillas de asistencias. Captura de pantalla registro inasistencia
7	Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	No aplica para este mes	
8	Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Se emitieron juicios evaluativos a las fichas 3067602, 3067605	• Captura de pantalla juicio de evaluación.
9	Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo.	Se utiliza las diferentes plataformas tecnológicas para el proceso formativo como son: Reporte de inasistencia, reporte de horas, asociar a ruta de aprendizaje reporte de juicios evaluativos.	• Ver Evidencia Fotográfica
10	Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico, de interés institucional SENNOVA.	No aplica para este periodo.	
11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias	Se participo en reunión de equipo ejecutor del tecnólogo en gestión de empresas agropecuarias,	• Ver Evidencia Fotográfica.

	institucionales que lo requieran.	por semana de alistamiento.	
12	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Se hizo desplazamiento a los municipios de Tamalameque, Rio de oro, Pailitas y san Martín para orientar formación titulada y de cursos complementarios de manera presencial.	• Ver Evidencia Fotográfica • drive complementaria https://acortar.link/u2WsyU
13	Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se presentó el reporte de horas de formación del aplicativo Sofia plus y pantallazo de horario graficado.	• Reporte horas anexo en informe GC • Pantallazo de horario diagramado
14	Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Se lleva y mantiene portafolio actualizado con guías de aprendizaje, planeación pedagógica, planes de trabajo y evidencias. Drive.	• drive complementaria https://acortar.link/u2WsyU Captura de pantalla de portafolios.
15	Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puestos bajo su cuidado, que el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Se responde por el buen uso de ambientes prestados para impartir la formación.	• Ver Evidencia Fotográfica
16	Apoyar los procesos de Aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	Sin requerimiento para este periodo.	N/A
17	Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales	No se solicitó apoyo.	N/A

	de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.		
18	Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, cocina gourmet, entre otras.	No se adoptaron estrategias de este tipo en este periodo.	N/A
19	Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	Se promocionó la oferta educativa por medio de WhatsApp y redes sociales.	• Ver Evidencia Fotográfica
20	Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, cuando ésta sea requerida.	No se participó en este periodo	N/A
21	Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Se entregó Informe mensual de ejecución contractual.	Ver informe GC y GF en la plataforma SECOP II
22	Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.	Se solicitó libro administración de recursos humanos en biblioteca del centro agroempresarial.	• Ver Evidencia Fotográfica

23	Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Se incorporan tendencias tecnológicas, pedagógicas durante formaciones de cursos complementario en la ficha 3095356.	• Ver Evidencia Fotográfica
24	Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Se cuidó de mobiliarios y equipos asignados por parte campesinos para la formación.	• Ver Evidencia Fotográfica
25	Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las órdenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	Se presento agenda de viáticos de desplazamiento, como también se presenta informe de legalización 146224.	• Informe de legalización en archivo GF en SECOP II • Ver Evidencia Fotográfica
26	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Se entrego informe mensual de ejecución contractual, informe GC y GF, pago de seguridad social.	• Ver informe GC y GF
27	Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2024, o durante la ejecución del contrato si el inicio de ejecución se da posterior a esta fecha.	Se aporta certificación de la Norma de Competencia Laboral.	• Ver Evidencia Fotográfica

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.	146224	Tamalameque	23/09/2024	23/09/2024
		Tamalameque	24/09/2024	24/09/2024
		Tamalameque	25/09/2024	25/09/2024
		San Martín	26/09/2024	26/09/2024
		Tamalameque	27/09/2024	27/09/2024
		San Alberto	28/09/2024	28/09/2024

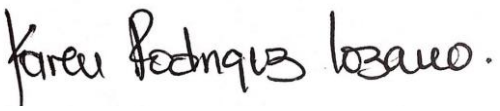
Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

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. **7945566481** de la planilla, operador Nuevo soi correspondiente al mes de septiembre 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (32) folios

Cordialmente,



KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
Contratista
C.C. No. 49.669.677 de Aguachica.

Recibí a satisfacción:

JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA
Supervisor(a) contrato No. CO1.PCCNTR.6001661 de 2024
Coordinador académico

EVIDENCIAS

Obligación 1: Impartir formación profesional al tecnólogo en gestión de empresas agropecuarias ficha 2961041.







Evidencias técnico de mantenimiento e instalación de sistemas solares fotovoltaicos. Fichas 3029360 y 3029700



Evidencias fotográficas de impartir formación en Mercadeo y ventas ficha 3067602.




Evidencias fotográficas de impartir formación en Formulación de un plan de marketing Ficha 3073722




Evidencias fotográficas de impartir formación en curso complementario mercadeo y ventas ficha 3101178.




Evidencias fotográficas de impartir formación en curso complementario mercadeo y ventas Los Ángeles.



Evidencias fotográficas de impartir formación en Formulación de un plan de marketing Ficha 3073722



Link de evidencia complementarias
https://sena4-my.sharepoint.com/:f:/r/personal/gemorenol_sena_edu_co/Documents/EVIDENCIAS%20INSTRUCTORES%20COMPLEMENTARIA%202024/KAREN%20JOHANNA%20RODRIGUEZ%20LOZANO?csf=1&web=1&e=3BS3Qp

Link de evidencias titulada
https://sena4-my.sharepoint.com/:f:/r/personal/kjrodriguez_sena_edu_co/Documents/PORTAFOLIO%20DE%20EVIDENCIAS%20DEL%20INSTRUCTOR%202024?csf=1&web=1&e=rjFao1

Obligación 2. Se planeo y ejecuto el desarrollo curricular del programa tecnólogo en Gestión de empresas agropecuarias, asignados durante la ejecución del contrato.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

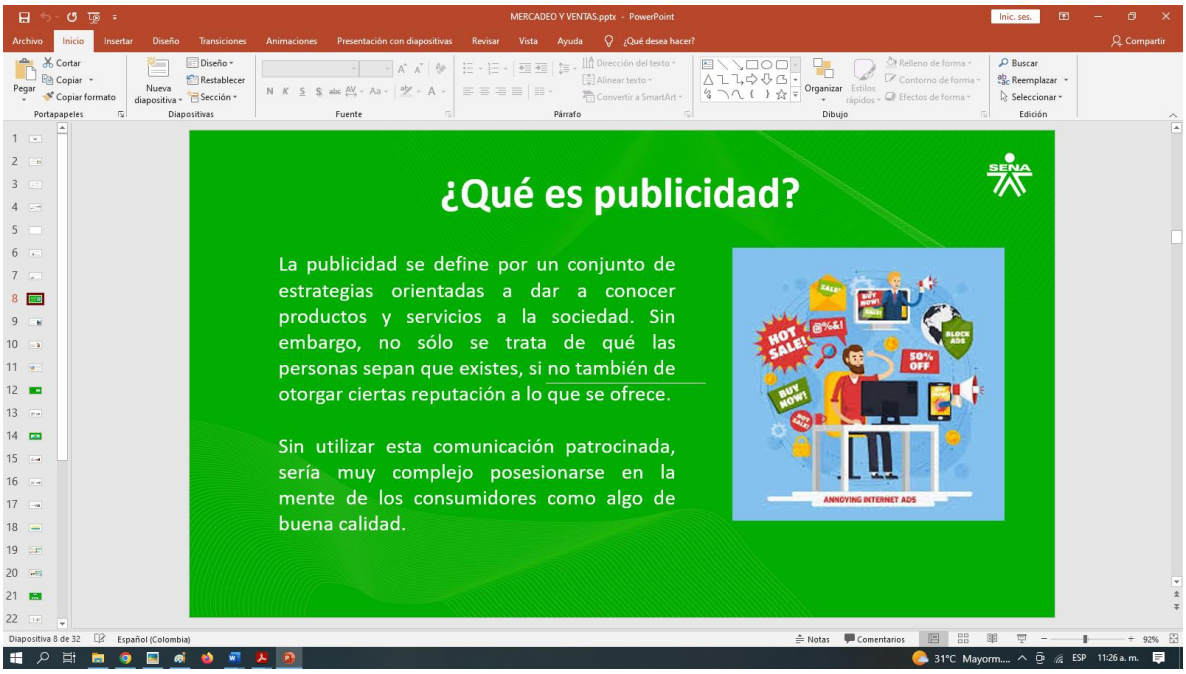
- Denominación del Programa de Formación: GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
- Código del Programa de Formación: 723105
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS ADOPTANDO BUENAS PRÁCTICAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS PARA LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.
- Fase del Proyecto: PLANEAR
- Actividad de Proyecto Formativo: PLANEAR EL SISTEMA PRODUCTIVO DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS SEGÚN EL REQUERIMIENTO DEL AMBIENTE DE FORMACIÓN FINCA.
- Competencia: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- Resultados de Aprendizaje:
  1. Construir y calcular indicadores y estándares de gestión de mercadeo, teniendo en cuenta las políticas y objetivos de la organización y necesidades del mercado.

	PLAN DE TRABAJO **DESCRIPTORES PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE** **CENTRO AGROEMPRESARIAL** **REGIONAL CESAR** (Copia no controlada)		
Programa de Formación:	**TECNOLOGO EN GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**	**Cód programa:**	**723105**
Proyecto Formativo:	IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS ADOPTANDO BUENAS PRÁCTICAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS PARA LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.	**Código proyecto:**	2259365
Fase del proyecto:	PLANEAR	**Municipio:**	**AGUACHICA**
Instructor		**Ficha:**	
Actividad del proyecto:	PLANEAR EL SISTEMA PRODUCTIVO DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS		
Competencia:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.		
Resultado de Aprendizaje:	1. Construir y calcular indicadores y estándares de gestión de mercadeo, teniendo en cuenta las políticas y objetivos de la organización y necesidades del mercado. 2. Formular el plan acción estratégico de mercadeo, mediante la aplicación de técnicas y herramientas de diagnóstico, acordes a las políticas, objetivos y metas de la empresa agropecuaria.		

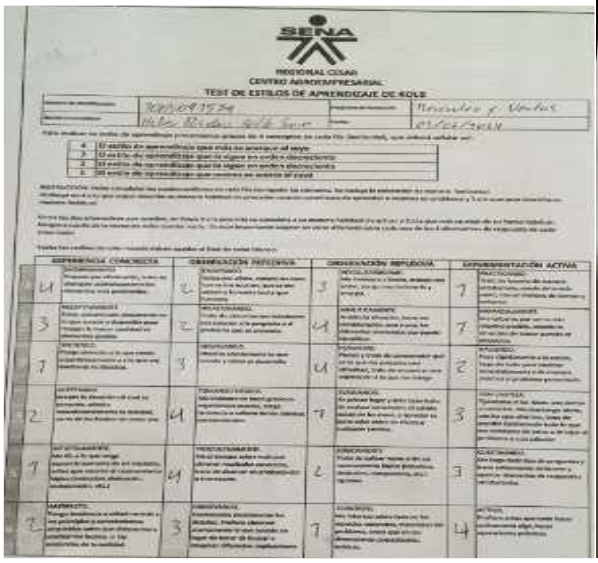
No.	**NOMBRE DEL APRENDÍZ**	**ACTIVIDAD A DESARROLLAR**	**FORMA DE LA ENTREGA ACTIVIDAD**		**FORMA DE ENTREGA**	**ENTREGÓ**	
			Físico	**Digital**	**dd/mm/aa**	**Si**	**No**
1			X				
2			X				

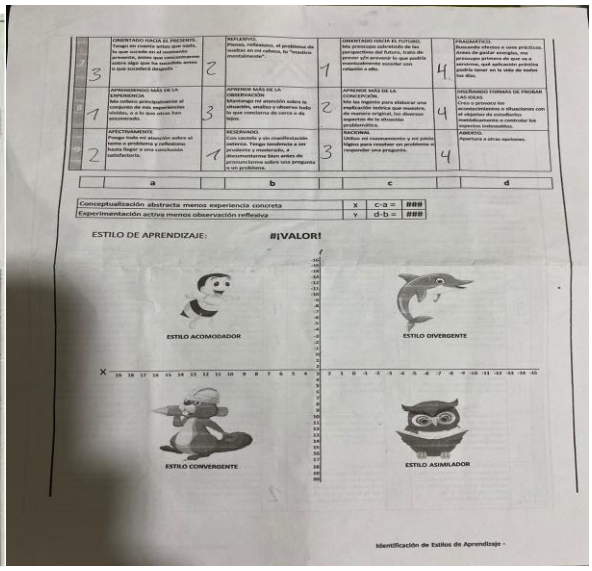

¿QUÉ ES MERCADEO?
• Conjunto de personas que comparten un deseo o necesidad en particular por un producto o servicio.
• Conjunto de personas que compran lo mismo para satisfacer sus propias necesidades.
• Conjunto de personas que buscan de un producto sólo una característica que puede cumplir con todas sus expectativas.
Actúan personas como oferentes y demandantes
Su objetivo es el intercambio de un determinado producto
El intercambio se produce porque existen intereses contrarios
Los principales mercados son los de bienes y servicios y los factores de producción
DIFERENCIA ENTRE MERCADEO Y MERCADO
La diferencia es que EL MERCADEO es todo lo relacionado para dar a conocer el producto y EL MERCADO es el conjunto de transacciones de intercambio de bienes o servicios.


Importancia del mercadeo para los negocios.
El público objetivo es el grupo de personas al que se dirige una empresa, producto o servicio.
El primer motivo es que te da la posibilidad de dar a conocer tu producto o servicio a través de varias estrategias de divulgación.
En segundo lugar, te permite entender a tu público objetivo y crear así un producto que resuelva sus necesidades y dolores.
Además, puedes destacarte en el mercado, aumentar tus ventas, crear una relación estrecha con tus clientes potenciales y actuales y construir autoridad, por solo citar las principales ventajas.
¿Cómo identificar a tu público objetivo?
Segmenta tu público
Investiga el mercado
Observa a tus competidores
Fíjate en las tendencias del sector
Habla con tus consumidores
Interpreta los datos


MERCADEO Y VENTAS.pptx - PowerPoint
¿Qué es publicidad?
La publicidad se define por un conjunto de estrategias orientadas a dar a conocer productos y servicios a la sociedad. Sin embargo, no sólo se trata de qué las personas sepan que existes, si no también de otorgar ciertas reputación a lo que se ofrece.
Sin utilizar esta comunicación patrocinada, sería muy complejo posesionarse en la mente de los consumidores como algo de buena calidad.
HOT SALE!
50% OFF
BUY NOW!
ANNOYING INTERNET ADS

Obligación 3. Reconocimiento de aprendizajes previos ficha mercadeo y ventas (Minas)



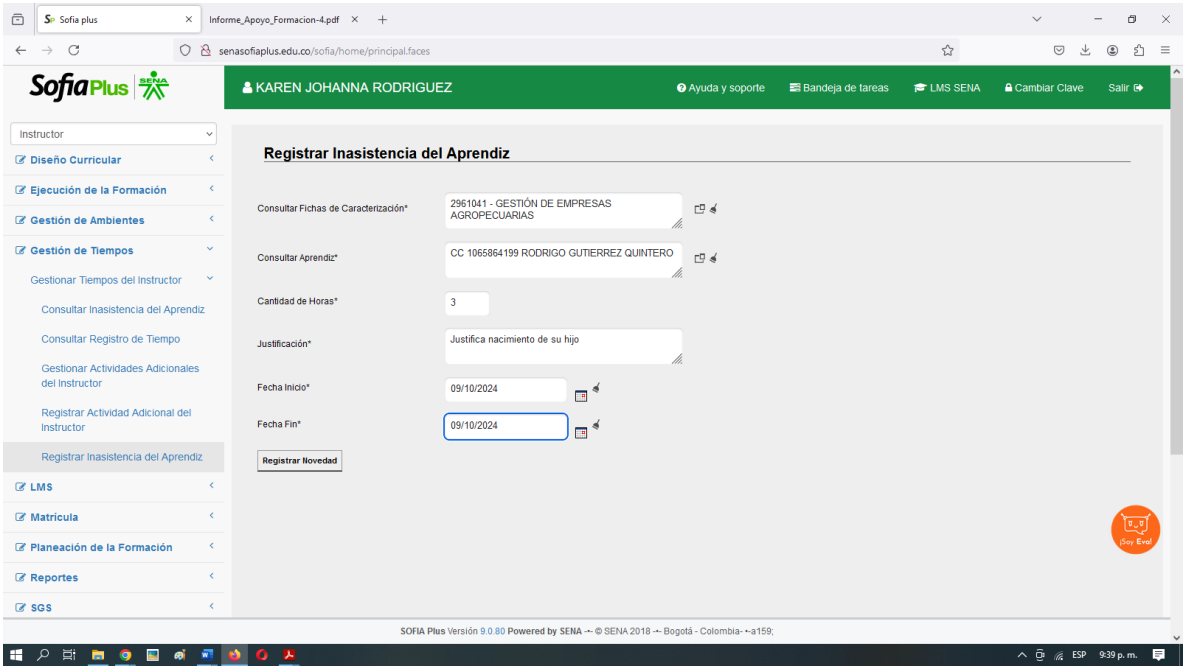


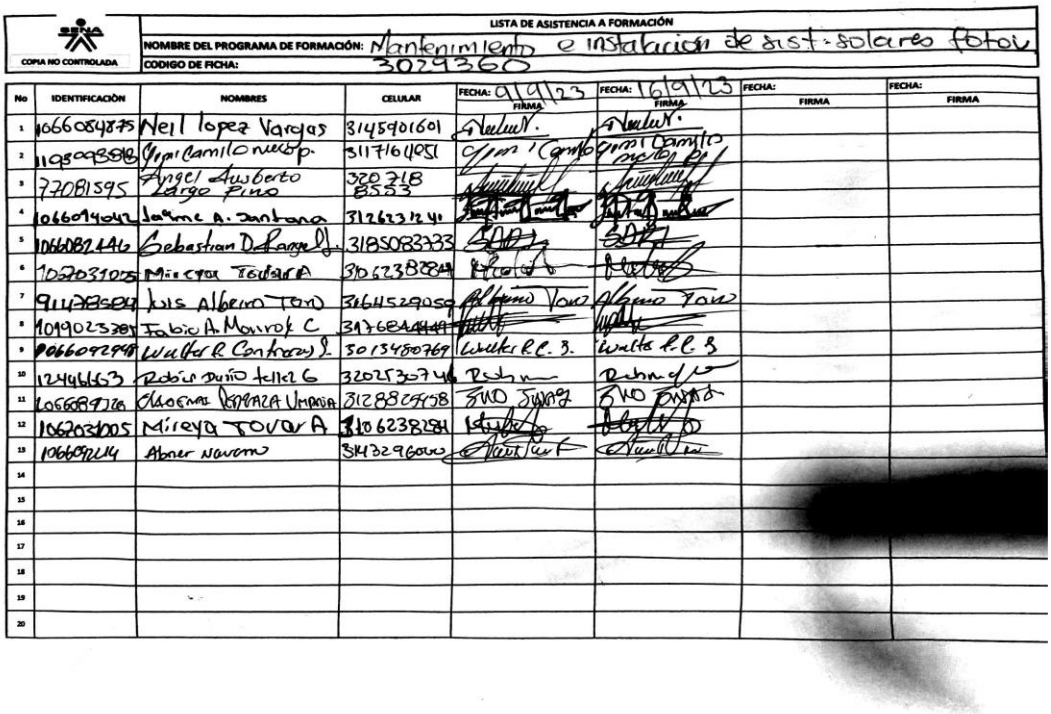
Obligación 4. Participar en proceso de inducción sobre el SENA y Campe SENA en la ficha 3095356 y 3101178





Obligación 6. Control de inasistencias de aprendices.





COPIA NO CONTROLADA

LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: GFA

CODIGO DE FICHA: 2961041

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 9/10/2024 FIRMA	FECHA: FIRMA	FECHA: FIRMA	FECHA: FIRMA
1	1068878809	Stiven Jhoan Peña U.	3142112472	Stiven Jhoan			
2	1065822373	Daniela Mesa Perez	3216335532	Daniela M			
3	1065875535	Yorleiny Dominguez	3225816294	Yorleiny D.			
4	1067906340	Adrian Camilo Salazar S.	3127925116				
5	1065877273	Lisania Brillith Jimenez	3226589933				
6	1065581886	Luisa de angel	3146312453	Luisa.			
7	1065870329	Naidelis Jacome R.	3216645264				
8	1052417943	Ruby Villa Fañe	3011364997	Ruby V.P			
9	1065891079	Zday Marquez Perez	3216644018	Zday Perez			
10	1065873185	Karoll Disel Colord	3127776241	Karoll Colord			
11	1065865055	Erik Cortes Rocha	3206797815				
12	1003249160	Benjamin Criscio	3106776358	Benjamin.			
13	1065873579	S. Ino Castro	3242056421	S. Inoc			
14	1007246012	Yomerelle Cepeda	3187706623				
15	1065600619	Laura Zanabria	3168610654				
16	1065868766	Maura Pana	3105820193	maura			
17	1065875243	Gerardo José Perdomo Londoño	3136379777	Gerardo			
18	1064110800	Jonciders Riobo C.	8112787984				
19	1065868005	Jhon fredy Sanchez I	3216095605	Jhon fredy			
20							

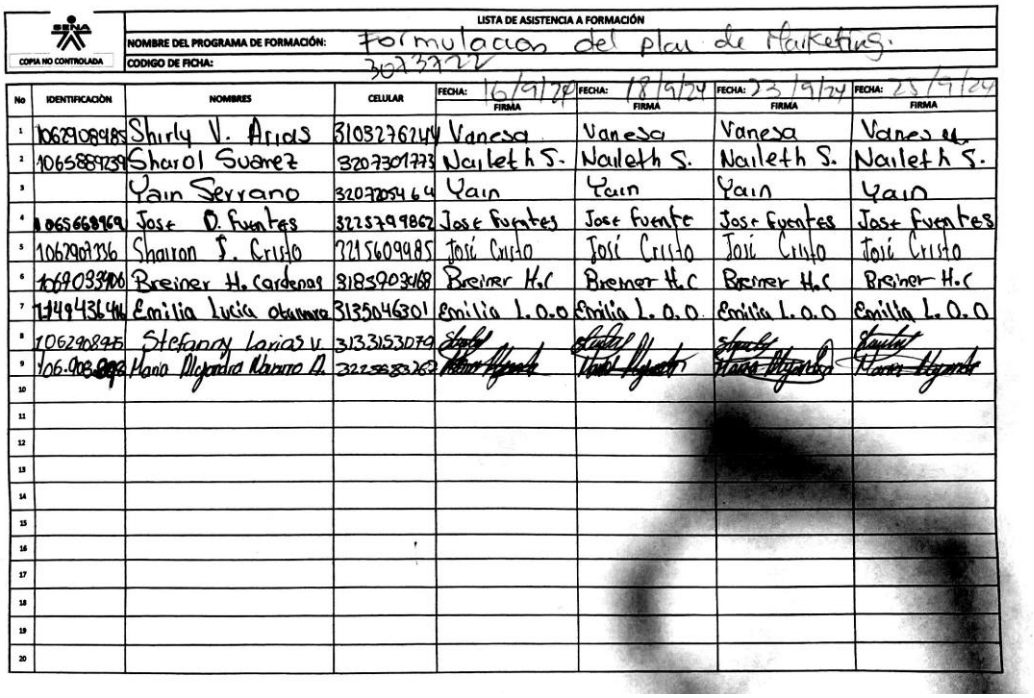
COPIA NO CONTROLADA

LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercadeo y ventas

CODIGO DE FICHA: 3067662

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 17/9/24 FIRMA	FECHA: 18/9/24 FIRMA	FECHA: 24/9/24 FIRMA	FECHA: 25/9/24 FIRMA
1	1062908785	Oscar David Rodriguez R.	3707376092	Oscar David	Oscar David	Oscar David	Oscar David
2	1062907426	Kevin Yesith Feltz P.	3145738047	Kevin Feltz	Kevin Feltz	Kevin Feltz	
3	1.065883278	Jeison Jarid Sanchez G.	3128933780	Jeison Jarid	Jeison Jarid.	Jeison Jarid	
3	1067033611	Veronica G H	3042248108	Veronica G H	Veronica G H		Veronica G H
4	1067033611	DEISY MORENO G.	3135649051	DEISY MORENO G	DEISY M	DEISY MORENO	DEISY M-G.
6	5117705	Robinson Robles	3219513186	Robinson		Robinson	
6	1067033611	Sherly corderos	3024556689	Sherly	Sherly.	Sherly	Sherly.
7	1067033611	Andrés Pedroza	3246827548	Andrés	Andrés	Andrés	Andrés
8	1067033875	Antonis ortiz G.	3103824382	Antonis	Antonis	Antonis	Antonis
9	1067034611	Sens Pedroza	3143547571	Sens	Sens	Sens	Sens
10	1067034443	Yised D. Garrido D.	3043160628	Yised	Yised	Yised	Yised
11	1067031997	Karen M. Hoyos.		Karen M	Karen		
12	1067033799	Deiner Cervante	3242552167	Deiner M.		Deiner	Deiner M.
	1094405354	Pamela Perez	3214938578	P.P.B	P.P.B.	P.P.B	



LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

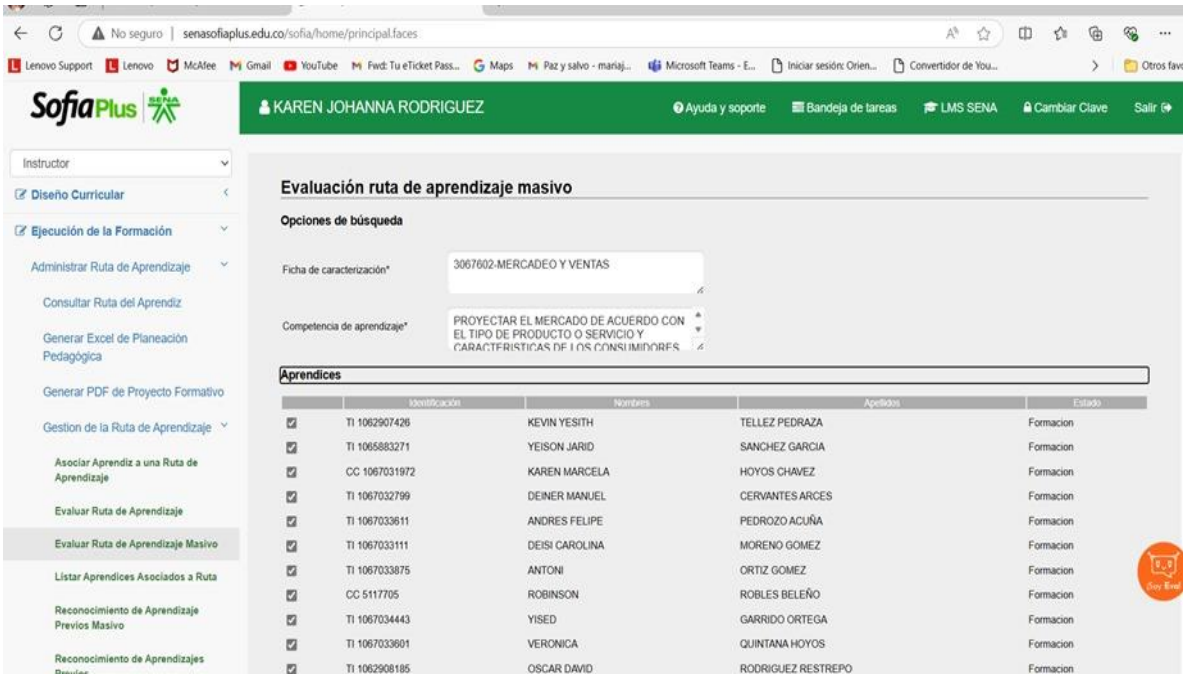
NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Formulacion del plan de Marketing.

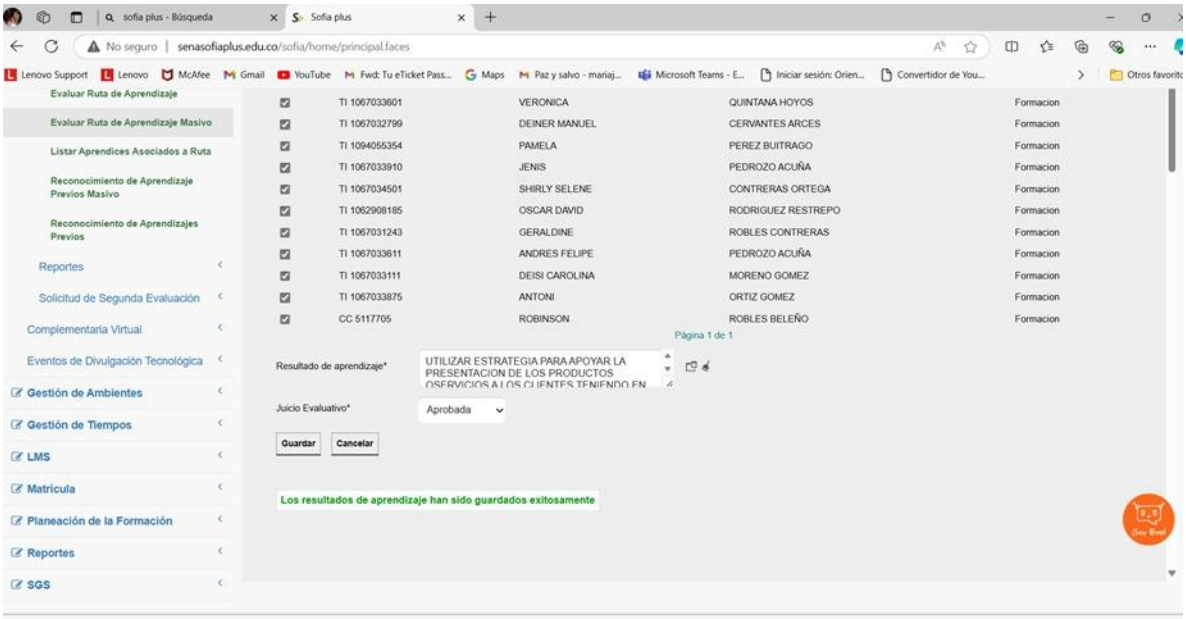
CODIGO DE FICHA: 3067602

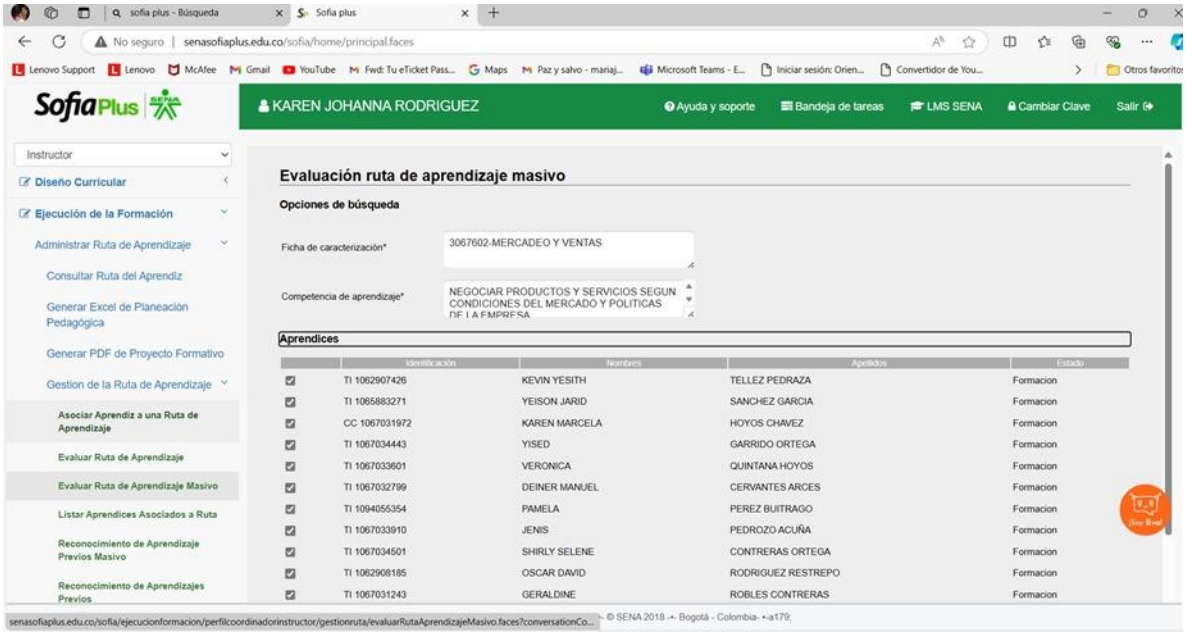
COPIA NO CONTROLADA

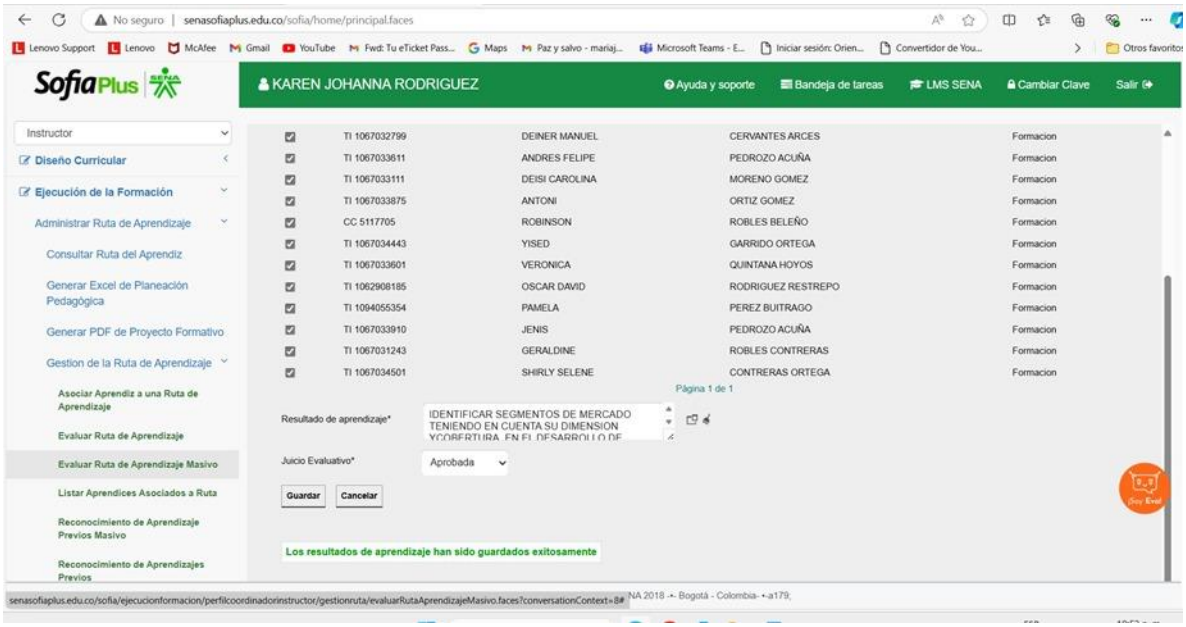
No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 16/9/24 FIRMA	FECHA: 18/9/24 FIRMA	FECHA: 23/9/24 FIRMA	FECHA: 25/9/24 FIRMA
1	1062908985	Shirly V. Arias	3103276244	Vanesa	Vanesa	Vanesa	Vanesa
2	1065887259	Sharol Suarez	3207301773	Naileth S.	Naileth S.	Naileth S.	Naileth S.
3		Yain Serrano	3207054644	Yain	Yain	Yain	Yain
4	1065669869	Jose D. Fuentes	3225799862	Jose Fuentes	Jose Fuente	Jose Fuentes	Jose Fuentes
5	1067901336	Sharon J. Cristo	3215609985	José Cristo	José Cristo	José Cristo	José Cristo
6	1069033900	Breiner H. Cardenas	3185903468	Breiner H.C	Breiner H.C	Breiner H.C	Breiner H.C
7	1149436144	Emilia Lucia Obando	3135046301	Emilia L.O.O	Emilia L.O.O	Emilia L.O.O	Emilia L.O.O
8	1062908985	Stefanny Larios V.	3133153079				
9	106.908.[illegible]	Maria Alejandra Alvarez A.	322588326				
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

Obligación 8. Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje.

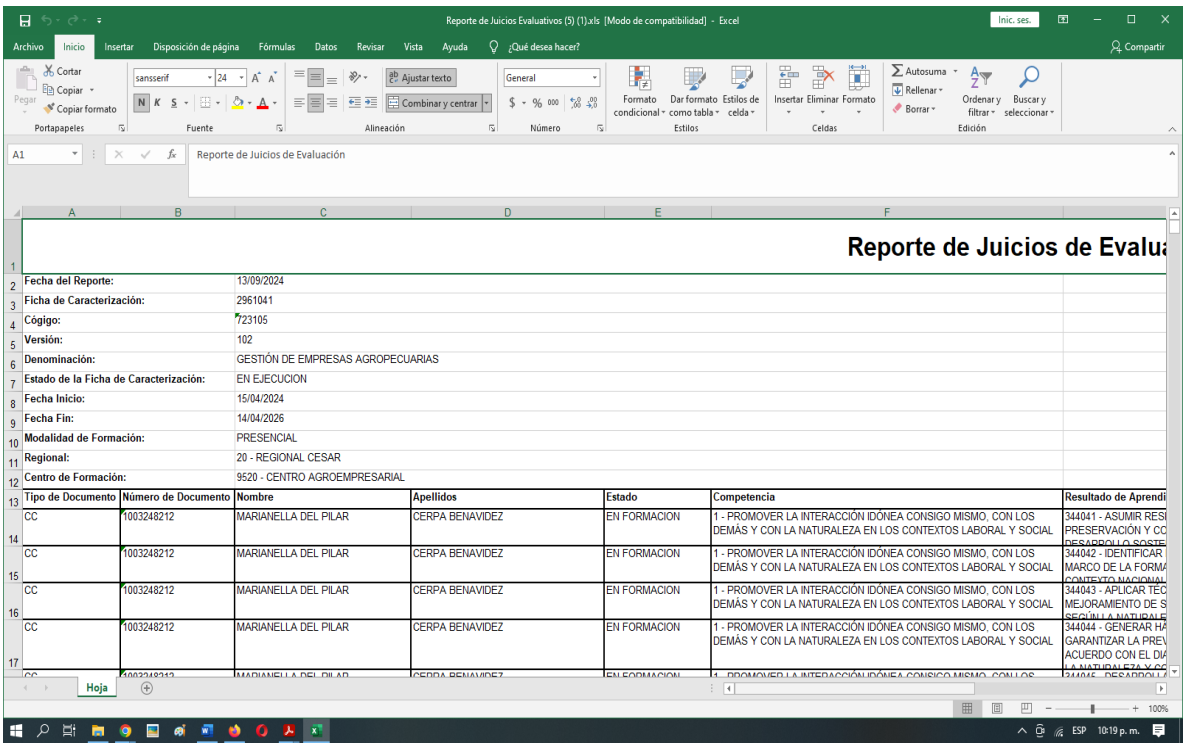



sofia plus - Búsqueda
Sofia plus
No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Reportes
Solicitud de Segunda Evaluación
Complementaria Virtual
Eventos de Divulgación Tecnológica
Gestión de Ambientes
Gestión de Tiempos
LMS
Matricula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
TI 1067033601 VERONICA QUINTANA HOYOS Formacion
TI 1067032799 DEINER MANUEL CERVANTES ARCES Formacion
TI 1094055354 PAMELA PEREZ BUITRAGO Formacion
TI 1067033910 JENIS PEDROZO ACUÑA Formacion
TI 1067034501 SHIRLY SELENE CONTRERAS ORTEGA Formacion
TI 1062908185 OSCAR DAVID RODRIGUEZ RESTREPO Formacion
TI 1067031243 GERALDINE ROBLES CONTRERAS Formacion
TI 1067033611 ANDRES FELIPE PEDROZO ACUÑA Formacion
TI 1067033111 DEISI CAROLINA MORENO GOMEZ Formacion
TI 1067033875 ANTONI ORTIZ GOMEZ Formacion
CC 5117705 ROBINSON ROBLES BELEÑO Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS
Juicio Evaluativo*
Aprobada
Guardar
Cancelar
Los resultados de aprendizaje han sido guardados exitosamente


SofiaPlus
KAREN JOHANNA RODRIGUEZ
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Reconocimiento de Aprendizaje Previos Masivo
Reconocimiento de Aprendizajes Previos
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3067602-MERCADEO Y VENTAS
Competencia de aprendizaje*
NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGUN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLITICAS DE LA EMPRESA
Aprendices
Identificación Nombres Apellidos Estado
TI 1062907426 KEVIN YESITH TELLEZ PEDRAZA Formacion
TI 1065883271 YEISON JARID SANCHEZ GARCIA Formacion
CC 1067031972 KAREN MARCELA HOYOS CHAVEZ Formacion
TI 1067034443 YISED GARRIDO ORTEGA Formacion
TI 1067033601 VERONICA QUINTANA HOYOS Formacion
TI 1067032799 DEINER MANUEL CERVANTES ARCES Formacion
TI 1094055354 PAMELA PEREZ BUITRAGO Formacion
TI 1067033910 JENIS PEDROZO ACUÑA Formacion
TI 1067034501 SHIRLY SELENE CONTRERAS ORTEGA Formacion
TI 1062908185 OSCAR DAVID RODRIGUEZ RESTREPO Formacion
TI 1067031243 GERALDINE ROBLES CONTRERAS Formacion



Obligación 9. Usar y gestionar las diferentes plataformas (juicios de evaluación, reportes)



Obligación 11. Participar en los equipos, grupos, comités y demás instancias institucionales**.**





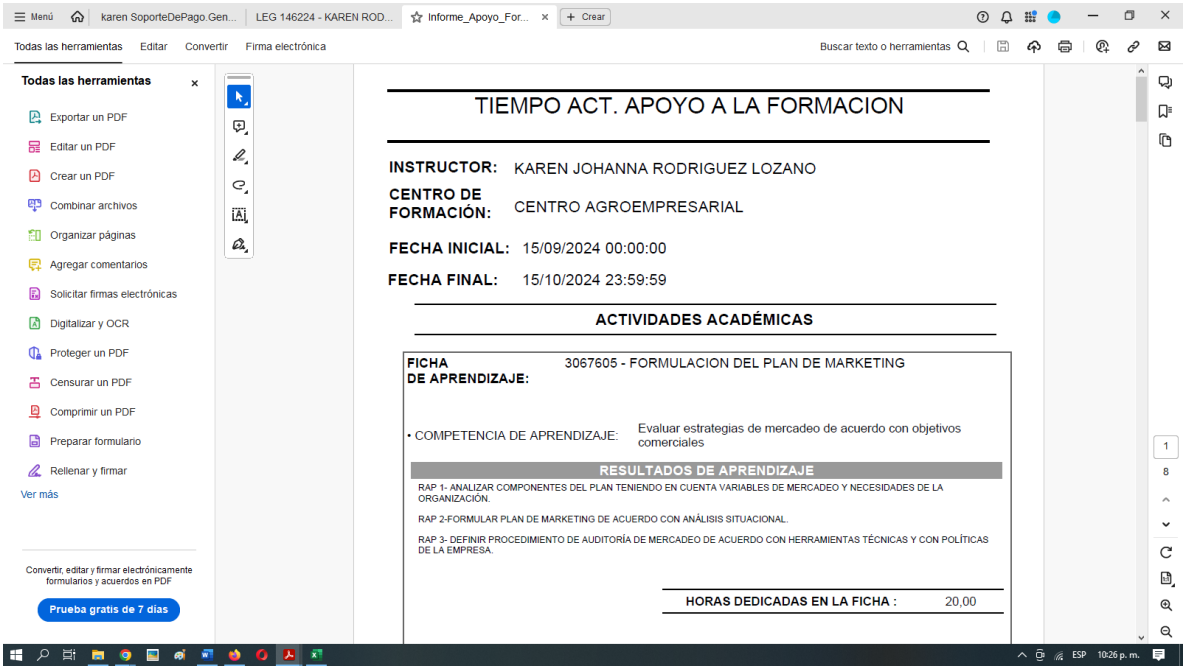
Obligación 12. Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual.








Obligación 13. Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 15/09/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 15/10/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3067605 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

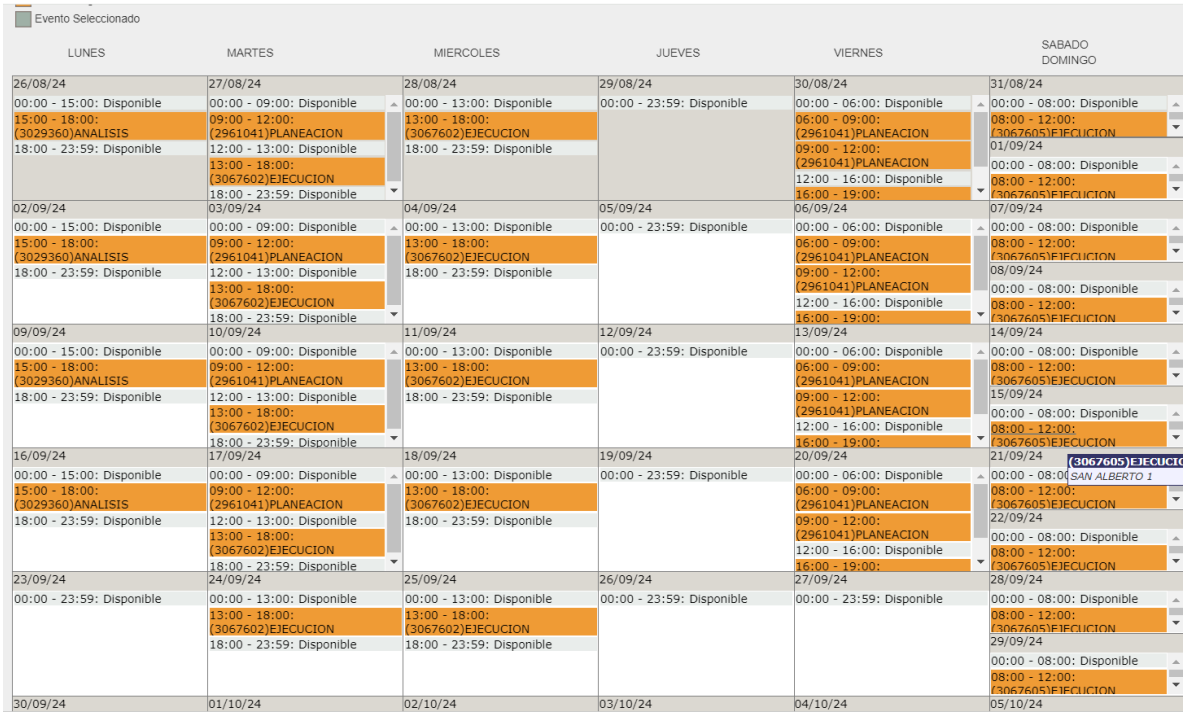
RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

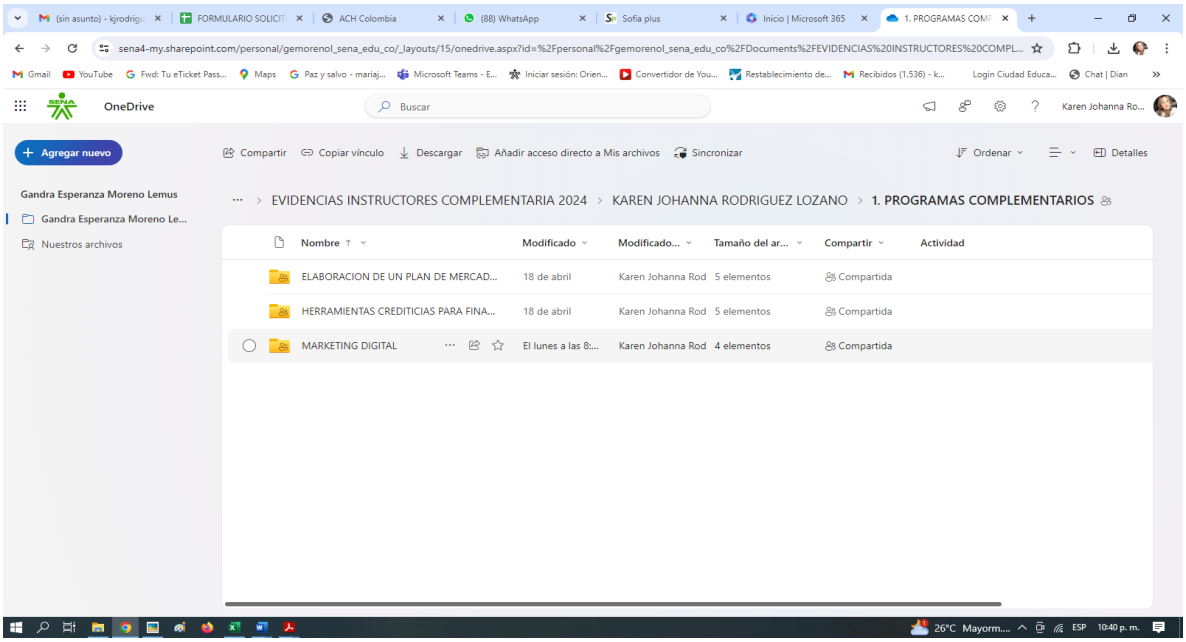
HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

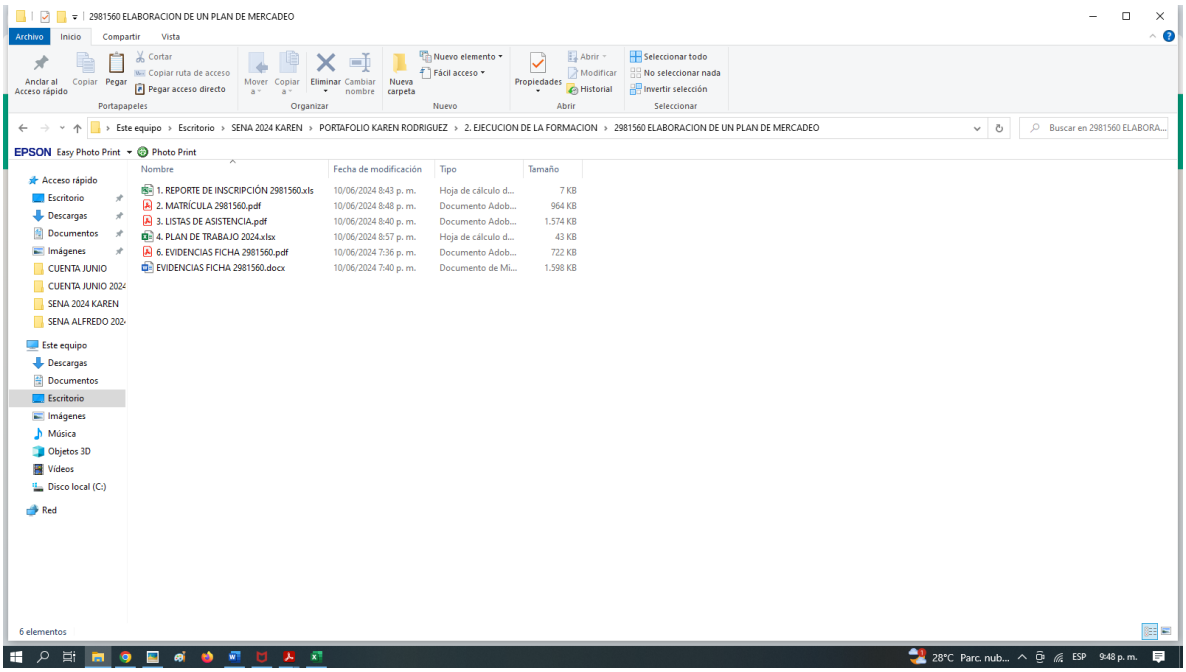


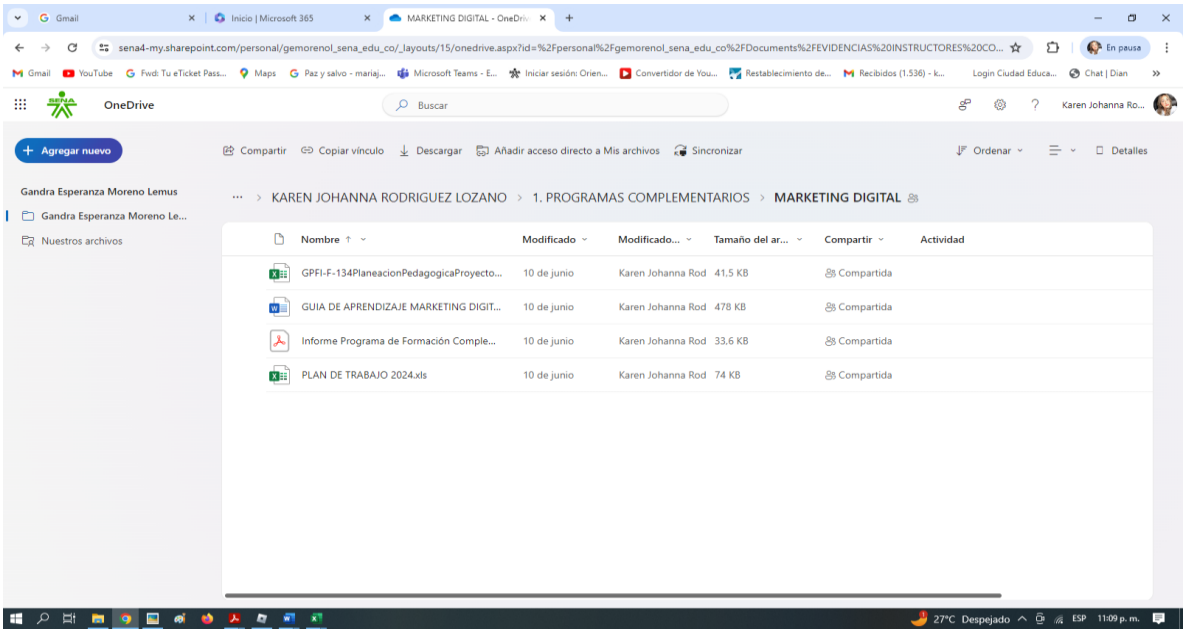
Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO DOMINGO
26/08/24	27/08/24	28/08/24	29/08/24	30/08/24	31/08/24
00:00 - 15:00: Disponible	00:00 - 09:00: Disponible	00:00 - 13:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
15:00 - 18:00: (3029360)ANALISIS	09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION		06:00 - 09:00: (2961041)PLANEACION	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
18:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 13:00: Disponible	18:00 - 23:59: Disponible		09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	01/09/24
	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION			12:00 - 16:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
	18:00 - 23:59: Disponible			16:00 - 19:00:	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
02/09/24	03/09/24	04/09/24	05/09/24	06/09/24	07/09/24
00:00 - 15:00: Disponible	00:00 - 09:00: Disponible	00:00 - 13:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
15:00 - 18:00: (3029360)ANALISIS	09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION		06:00 - 09:00: (2961041)PLANEACION	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
18:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 13:00: Disponible	18:00 - 23:59: Disponible		09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	08/09/24
	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION			12:00 - 16:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
	18:00 - 23:59: Disponible			16:00 - 19:00:	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
09/09/24	10/09/24	11/09/24	12/09/24	13/09/24	14/09/24
00:00 - 15:00: Disponible	00:00 - 09:00: Disponible	00:00 - 13:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
15:00 - 18:00: (3029360)ANALISIS	09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION		06:00 - 09:00: (2961041)PLANEACION	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
18:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 13:00: Disponible	18:00 - 23:59: Disponible		09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	15/09/24
	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION			12:00 - 16:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
	18:00 - 23:59: Disponible			16:00 - 19:00:	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
16/09/24	17/09/24	18/09/24	19/09/24	20/09/24	21/09/24
00:00 - 15:00: Disponible	00:00 - 09:00: Disponible	00:00 - 13:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 06:00: Disponible	00:00 - 08:0 SAN ALBERTO 1 (3067605)EJECUCI
15:00 - 18:00: (3029360)ANALISIS	09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION		06:00 - 09:00: (2961041)PLANEACION	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
18:00 - 23:59: Disponible	12:00 - 13:00: Disponible	18:00 - 23:59: Disponible		09:00 - 12:00: (2961041)PLANEACION	22/09/24
	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION			12:00 - 16:00: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
	18:00 - 23:59: Disponible			16:00 - 19:00:	08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
23/09/24	24/09/24	25/09/24	26/09/24	27/09/24	28/09/24
00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 13:00: Disponible	00:00 - 13:00: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 23:59: Disponible	00:00 - 08:00: Disponible
	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION	13:00 - 18:00: (3067602)EJECUCION			08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
	18:00 - 23:59: Disponible	18:00 - 23:59: Disponible			29/09/24
					00:00 - 08:00: Disponible
					08:00 - 12:00: (3067605)EJECUCION
30/09/24	01/10/24	02/10/24	03/10/24	04/10/24	05/10/24

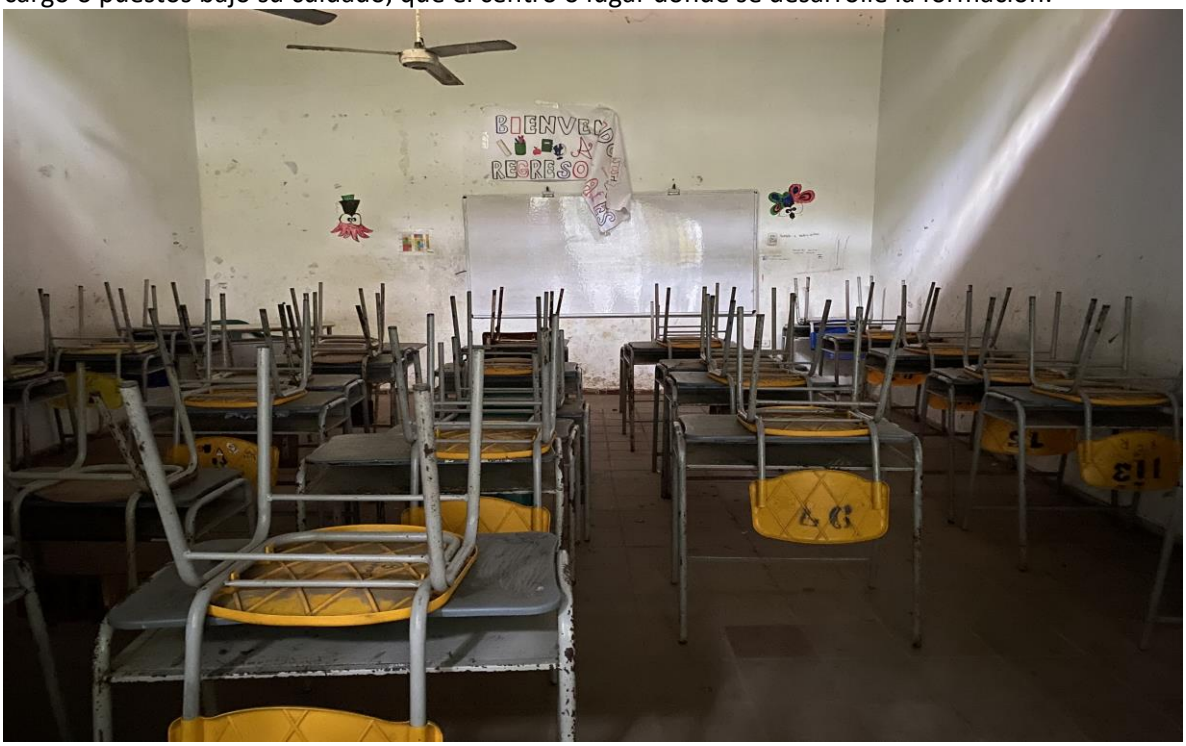
Obligación 14. Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor







Obligación 15. Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puestos bajo su cuidado, que el centro o lugar donde se desarrolle la formación.

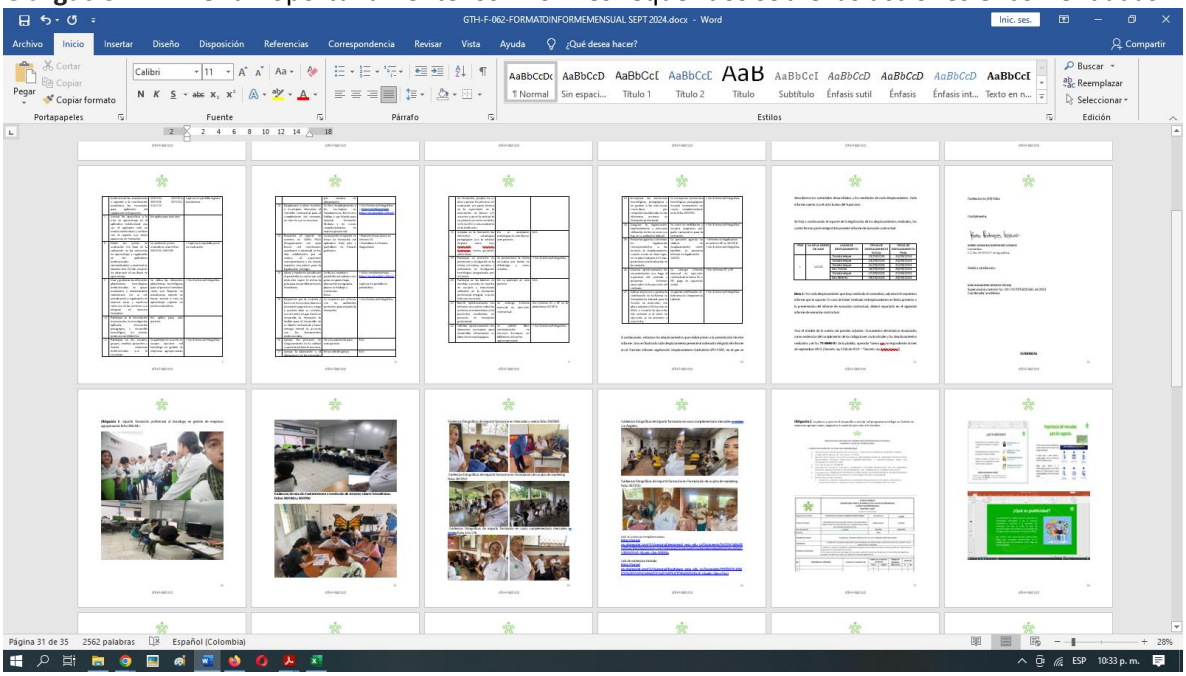


Obligación 19. Promocionar la oferta académica



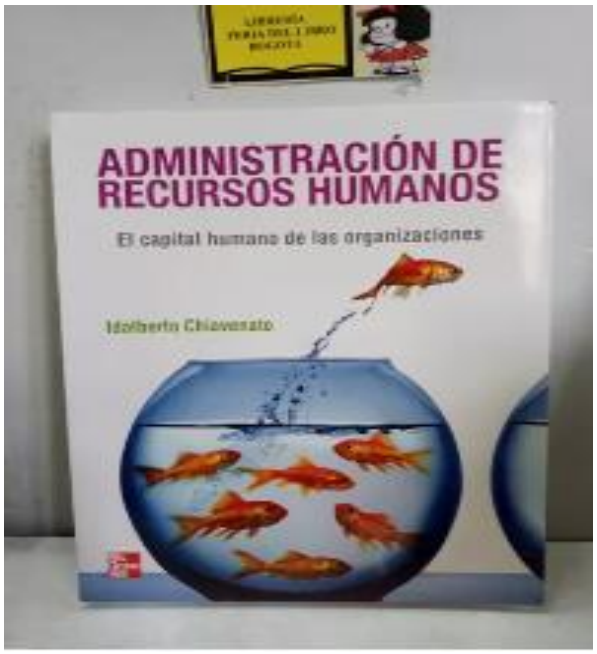


Obligación 21. Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas.



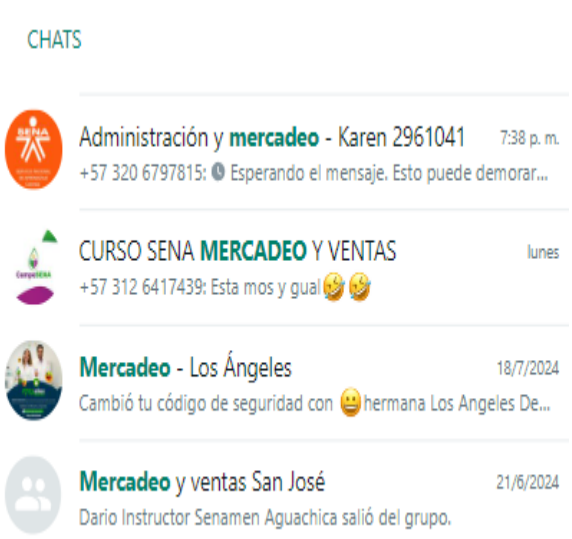
Obligación 22. Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.





Obligación 23. Se incorporan tendencias tecnológicas en la ficha 2981560, 3014357, 3021343 y 3021342

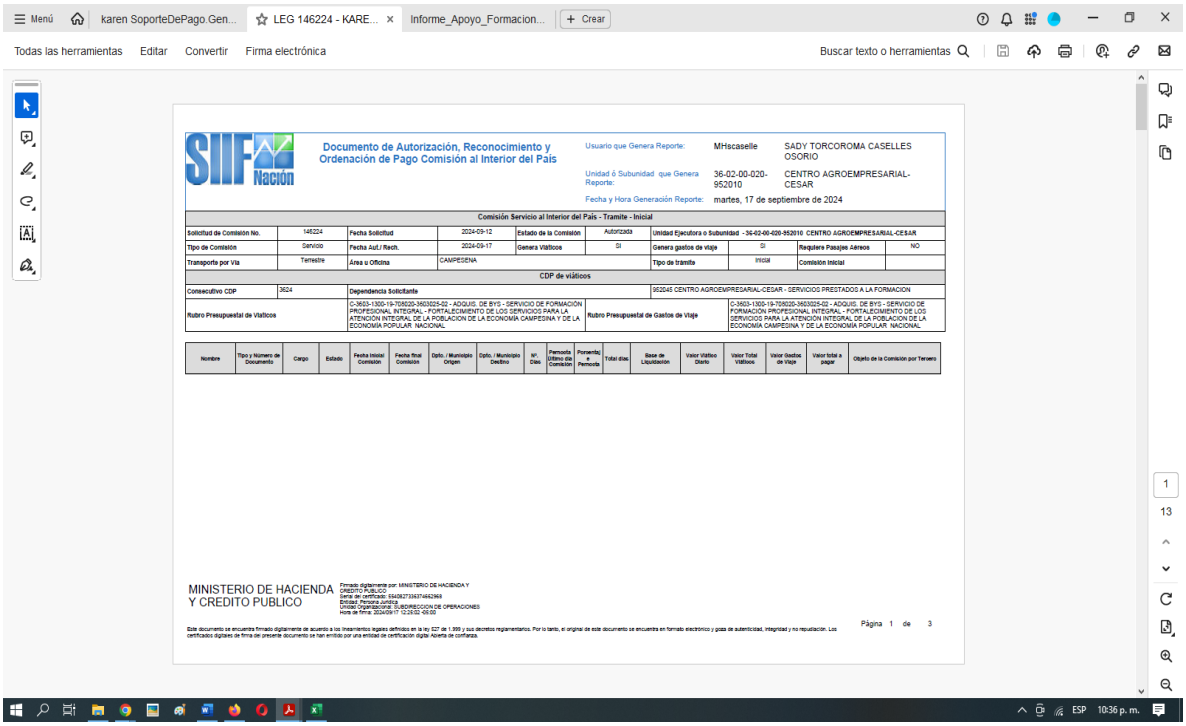




Obligación 24. Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.



Obligación 25. Presentar agendas e informes de legalización correspondientes a las órdenes de desplazamiento.



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte: MHscaselle SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-020-952010 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 17 de septiembre de 2024

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial								
Solicitud de Comisión No.	146224	Fecha Solicitud	2024-09-12	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-020-952016 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR		
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2024-09-17	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	SI	Requiere Pasajes Aéreos NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	CAMPESENA			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial
CDP de viáticos								
Consecutivo CDP	3624	Dependencia Solicitante				952045 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR - SERVICIOS PRESTADOS A LA FORMACION		
Rubro Presupuestal de Viáticos		C-3603-1300-19-706020-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN INTEGRAL DE LA POBLACION DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y DE LA ECONOMÍA POPULAR NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje		C-3603-1300-19-706020-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN INTEGRAL DE LA POBLACION DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y DE LA ECONOMÍA POPULAR NACIONAL

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	Nº. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total días	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 554082733637462968
Entidad: Persona Jurídica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2024/09/17 12:26:02 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

Página 1 de 3

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA: Aguachica – Cesar 06/10/2024		
PRESENTADO A: SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO		
ORDEN DE VIAJE No: 146224	**FECHA DE INICIO:** 23/09/2024 24/09/2024 25/09/2024 26/09/2024 27/09/2024 28/09/2024	**FECHA DE FINALIZACION:** 23/09/2024 24/09/2024 25/09/2024 26/09/2024 27/09/2024 28/09/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION** Cesar – Centro Agroempresarial	**OTRA: (ciudad)** TAMALAMEQUE – CESAR – SAN MARTIN – CESAR – SAN ALBERTO – CESAR –
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación de cursos complementarios asignados de manera presencial a los aprendices del programa CampeSENA en las fichas (3073722, 3067602)		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: Dia 23/09/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, formulación de un plan de marketing ficha 3073722. Dia 24/09/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas de la ficha 3067602. Dia 25/09/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas de la ficha 3067602. Dia 26/09/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas. Dia 27/09/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas. Dia 28/09/2024 Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, formulación del plan de marketing.		
RESULTADOS: 1. Se realiza formación de manera presencial a los aprendices, con las actividades planteadas en la guía de aprendizaje, donde se aborda los temas relacionados con la formación que les ayude a lograr un mejoramiento en sus aprendizajes y objetivos.		
EVIDENCIAS O SOPORTES: 1. EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS. 2. TIQUETES DE TRANSPORTE		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Continuar con la formación presencial, desarrollando las actividades propuestas en la guía de aprendizaje.	**KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO**	**A partir de la fecha.**
2. Generar evidencias para alimentar el drive todos los meses, soportando las obligaciones contractuales.	**KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO**	**A partir de la fecha.**

GTH-F-087 V.02

CONCLUSIÓNES: 1. Se imparte formación de manera presencial a los aprendices en donde logran aplicar los conocimientos adquiridos de la guía de aprendizaje y como ponerlo en práctica tanto en la vida personal como laboral, logrando así comprender temáticas y como aplicarlas en emprendimientos o negocios en la zona rural.	
DATOS DEL CONTRATISTA	
NOMBRE Y APELLIDO	**FIRMA**
KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO	
VISTO BUENO SUPERVISOR	
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADOR ACADÉMICO	JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA	

GTH-F-087 V.02

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACIÓN

Impartir formación ficha 3073722 23/09/2024



Impartir formación ficha 3067602 24/09/2024



Impartir formación ficha 3067602 25/09/2024



GTH-F-087 V.02

Obligación 27. Certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor



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

KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO
Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 49669677
Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma
Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL INTERMEDIO
Código: 240201056 - Versión: 1

En testimonio de lo anterior. se firma el presente en VILLETA. A los veintiocho (28) días del mes de Julio de dos mil veintidos (2022)
Firmado Digitalmente por



1358760 - 28/07/2022
No Y FECHA REGISTRO

YINA PAOLA ALVARADO ZAMBRANO
Subdirectora (E) CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y EMPRESARIAL
REGIONAL CUNDINAMARCA

Vigencia:
hasta el 28 de Julio de 2025

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 950900240201056221CC49669677C.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 15/09/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 15/10/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3067605 - FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL.

RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 20,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2961041 - GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRACTICAS PREVENTIVAS O CORRECTIVAS AL CULTIVO PARA EL MANEJO DE PLAGAS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES AGROECOLÓGICAS Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SISTEMA DE RIEGO SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DEL CULTIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LA PRODUCCIÓN DE LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LOS CULTIVOS CON EL FIN DE OFRECER CONDICIONES ADECUADAS PARA SU DESARROLLO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORIENTAR EL TALENTO HUMANO APLICANDO LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CALCULAR INDICADORES DE SALUD OCUPACIONAL, PROMOCIÓN Y EVALUACIÓN DEL TALENTO HUMANO DE LA EMPRESA

IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS PARA LA VINCULACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TALENTO HUMANO DE LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE Y PRÁCTICA DE MANEJO, DESARROLLO Y BIENESTAR DE PERSONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTRUIR Y CALCULAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN Y NECESIDADES DEL MERCADO.

FORMULAR EL PLAN ACCIÓN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO, ACORDES A LAS POLÍTICAS, OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA AGROPECUARIA, CON EL USO DE HERRAMIENTAS MANUALES Y/O SISTEMATIZADAS APOYADOS EN SOFTWARE ESPECIALIZADOS SEGÚN NORMAS LEGALES

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA COSECHA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEFINIDAS
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

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.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REPRODUCIR LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA Y LOS PRINCIPIOS DE LA AGROECOLOGÍA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SEMBRAR MATERIAL VEGETAL O TUBÉRCULOS CON BASE EN PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SUPERVISAR EL SISTEMA PRODUCTIVO DE ACUERDO AL PLAN DE PRODUCCIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 21,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3067602 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• 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

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3029360 - MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS SOLARES FOTOVOLTAICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR CIRCUITOS ELÉCTRICOS DE ACUERDO CON EL MÉTODO REQUERIDO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS RIESGOS DE TRABAJO EN ALTURAS DE ACUERDO A LA TAREA A REALIZAR, ACTIVIDAD ECONÓMICA Y NORMATIVA VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS SISTEMAS DE GENERACIÓN DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA DE ACUERDO CON EL ESTUDIO DE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR LA INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LOS SISTEMAS DE GENERACIÓN DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA DE ACUERDO CON LAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSTALAR REDES INTERNAS DE ACUERDO CON EL DISEÑO ELÉCTRICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERPRETAR SISTEMAS POLIFÁSICOS DE ACUERDO CON APLICACIONES INDUSTRIALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

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.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	3,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	3023700 - MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS SOLARES FOTOVOLTAICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR CIRCUITOS ELÉCTRICOS DE ACUERDO CON EL MÉTODO REQUERIDO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS RIESGOS DE TRABAJO EN ALTURAS DE ACUERDO A LA TAREA A REALIZAR, ACTIVIDAD ECONÓMICA Y NORMATIVA VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS SISTEMAS DE GENERACIÓN DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA DE ACUERDO CON EL ESTUDIO DE
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR LA INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LOS SISTEMAS DE GENERACIÓN DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA DE ACUERDO CON LAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INSTALAR REDES INTERNAS DE ACUERDO CON EL DISEÑO ELÉCTRICO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERPRETAR SISTEMAS POLIFÁSICOS DE ACUERDO CON APLICACIONES INDUSTRIALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

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.

IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	9,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	93,00

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: KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

ITEM No.	FICHA No. O CODIGO FORMULARIO MIGRACION	NOMBRE DEL PROGRAMA	HORAS EJECUTADAS (15 DE JULIO AL 15 DE AGOSTO)	FECHA INICIAL DE LA FORMACION	FECHA FINAL DE LA FORMACION	MUNICIPIO/VEREDA	MUNICIPIO/VEREDA	TIPO FORMACION	MODALIDAD DE LA FORMACION	COMPETRENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
1	3067605	FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING	20	10/08/2024	15/09/2024	SABADO Y DOMINGO	SAN ALBERTO	COMPLMENTARIO	PRESENCIAL	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL. RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
2	2961041	TECNOLOGO EN GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS	21			LUNES Y MIERCOLES		TITULADA	PRESENCIAL	ORIENTAR EL TALENTO HUMANO APLICANDO LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE	CALCULAR INDICADORES DE SALUD OCUPACIONAL, PROMOCIÓN Y EVALUACIÓN DEL TALENTO HUMANO DE LA EMPRESA IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS PARA LA VINCULACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TALENTO HUMANO DE LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE Y PRÁCTICA DE MANEJO, DESARROLLO Y BIENESTAR DE PERSONAL
3	2961041	TECNOLOGO EN GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS				LUNES Y MIERCOLES		TITULADA	PRESENCIAL	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN ALAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	CONSTRUIR Y CALCULAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN Y NECESIDADES DEL MERCADO. FORMULAR EL PLAN ACCIÓN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO, ACORDES A LAS POLÍTICAS, OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA AGROPECUARIA, CON EL USO DE HERRAMIENTAS MANUALES Y/O SISTEMATIZADAS APOYADOS EN SOFTWARE ESPECIALIZADOS SEGÚN NORMAS LEGALES
4	3067602	MERCADEO Y VENTAS	40	6/08/2024	25/09/2024	MARTES Y MIERCOLES		COMPLMENTARIO	PRESENCIAL	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.* PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOSTENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO ENCUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLOESTABLECIDOPOR LA EMPRESA. * DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS. *ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO. *FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA. *PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
5	3029360	MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS SOLARES FOTOVOLTAICOS	3			LUNES					ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL. 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. IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.
6	3023700	MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS SOLARES FOTOVOLTAICOS	9			VIERNES					ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL. 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. IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

7	3073722	FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING	16	19/08/2024	25/09/2024	LUNES Y MIERCOLES		COMPLMENTARIO	PRESENCIAL	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	RAP 1- ANALIZAR COMPONENTES DEL PLAN TENIENDO EN CUENTA VARIABLES DE MERCADEO Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANÁLISIS SITUACIONAL. RAP 3- DEFINIR PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA DE MERCADEO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y CON POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
8	3101178	MERCADEO Y VENTAS	40	7/09/2024	31/101/2024	JUEVES - SABADO		COMPLMENTARIO	PRESENCIAL	Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios	*Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. *Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. *Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.
9	3095356	MERCADEO Y VENTAS	25					COMPLMENTARIO	PRESENCIAL	Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios	*Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. *Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. *Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.
10	3095356	MERCADEO Y VENTAS	20	7/10/2024	26/11/2024	LUNES Y MARTES		COMPLMENTARIO	PRESENCIAL	Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios	*Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. *Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. *Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.
TOTAL HORAS EJECUTADAS (15 DE JULIO AL 15 DE AGOSTO)			194								