PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Aguachica Cesar, noviembre 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 noviembre 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 **Fichas Complementaria CampeSENA**	• Evidencia Fotográfica • Link de portafolio titulada • Link de portafolio complementaria

		Mercadeo y ventas **Ficha 3110815** **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 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 3116312** Jueves y sábado 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, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportar a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Se lleva registro de control de inasistencias de los aprendices en formación a las fichas 2961041, 3110815, 3095356, 3101178.	Drive complementaria https://acortar.link/u2WsyU 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.	Se asocio los aprendices de la ficha 3095356	• Captura de pantalla juicio de evaluación.
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 3060207, 3067605, 3073722	• 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.	Se participo con la ficha 2961041 en capacitación SENNOVA el día 23 de octubre	• Ver Evidencia Fotográfica

11	Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Se participo en reunión de equipo campeSENA y Desplazados donde se dio a conocer las metas correspondiente a la vigencia.	• Ver Evidencia Fotográfica.
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, 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 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.	No se solicitó apoyo.	N/A
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	• Ver Evidencia Fotográfica

		agroempresarial.	
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 2961041	• 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 154024, 169424 y 173024	• 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.

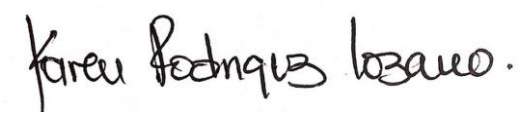
ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	154024	TAMALAMEQUE	02/10/2024	02/10/2024
		SAN MARTIN	03/10/2024	03/10/2024
		TAMALAMEQUE	04/10/2024	04/10/2024
		SAN MARTIN	05/10/2024	05/10/2024
2.	169424	TAMALAMEQUE	23/10/2024	23/10/2024
		SAN MARTIN	24/10/2024	24/10/2024
		TAMALAMEQUE	25/10/2024	25/10/2024
		SAN MARTIN	26/10/2024	26/10/2024
3.	173024	TAMALAMEQUE	30/10/2024	30/10/2024
		SAN MARTIN	31/10/2024	31/10/2024
		TAMALAMEQUE	01/11/2024	01/11/2024
		SAN MARTIN	02/11/2024	02/11/2024

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. **7945567745** de la planilla, operador Nuevo soi correspondiente al mes de octubre 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (30) 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 fotográficas de impartir formación en Mercadeo y ventas ficha 3095356.





Evidencias fotográficas de impartir formación en Formulación de un plan de marketing Ficha 3116312



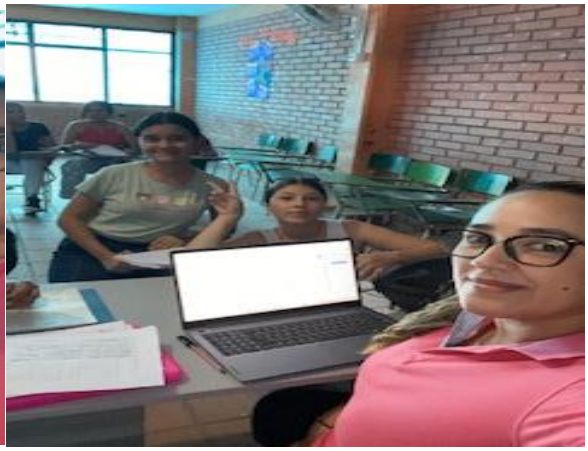


Evidencias fotográficas de impartir formación en curso complementario mercadeo y ventas ficha 3101178.





Evidencias fotográficas de impartir formación en curso complementario mercadeo y ventas Los Ángeles 3110815.

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

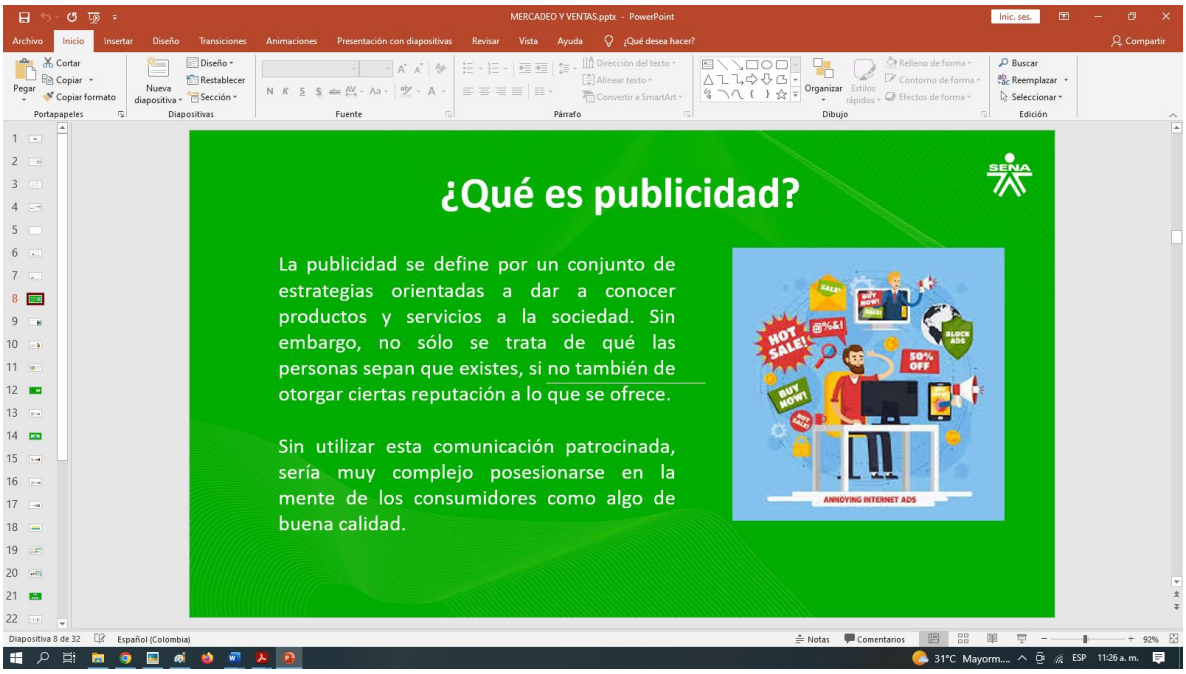
- Denominación del Programa de Formación: GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
- Código del Programa de Formación: 723105
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS ADOPTANDO BUENAS PRÁCTICAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS PARA LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.
- Fase 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.		

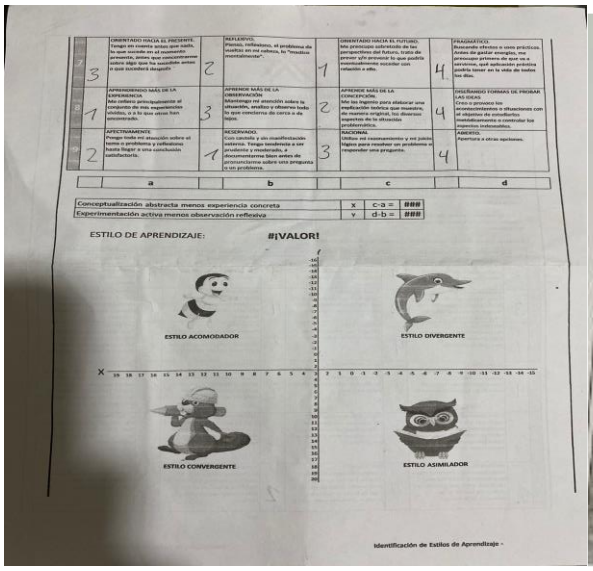
No.	**NOMBRE DEL APRENDÍZ**	**ACTIVIDAD A DESARROLLAR**	**FORMA DE LA ENTREGA ACTIVIDAD**		**FORMA DE ENTREGA**	**ENTREGÓ**	
			Físico	**Digital**	**dd/mm/aa**	**Si**	**No**
1			X				
2			X				

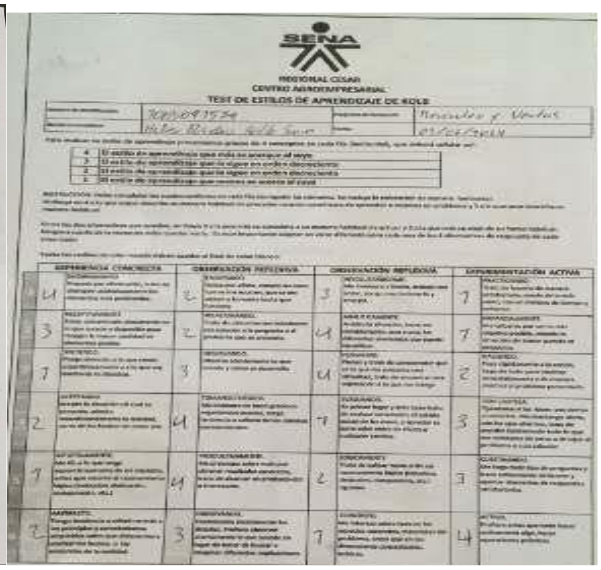

¿QUÉ ES MERCADEO?
• Conjunto de personas que comparten un deseo o necesidad en particular por un producto o servicio.
• Conjunto de personas que compran lo mismo para satisfacer sus propias necesidades.
• Conjunto de personas que buscan de un producto sólo una característica que puede cumplir con todas 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)



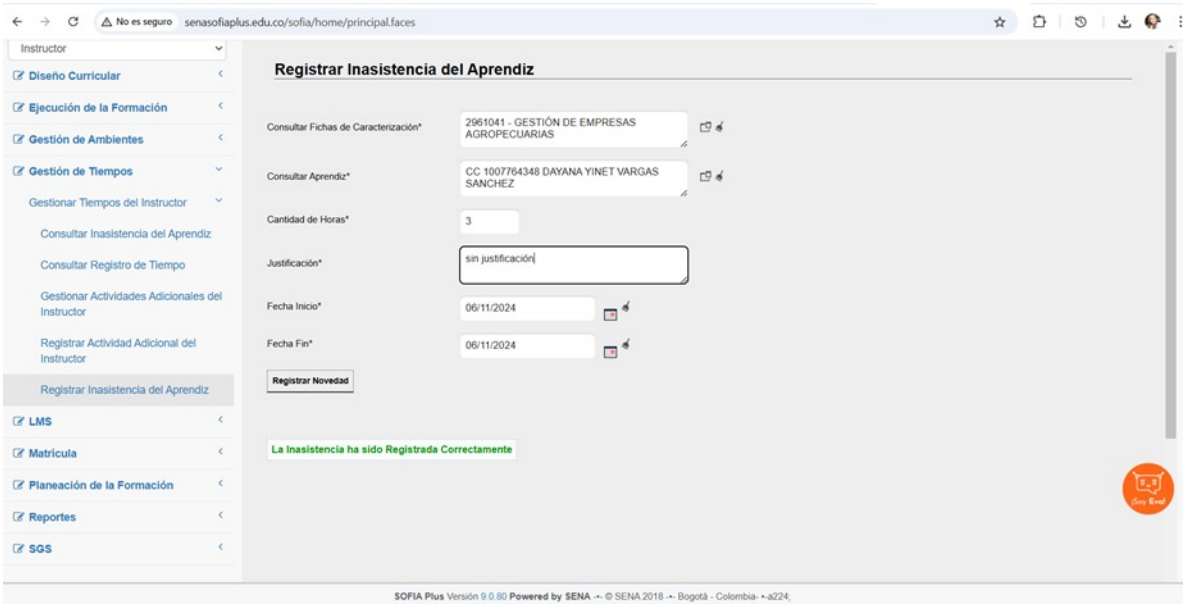


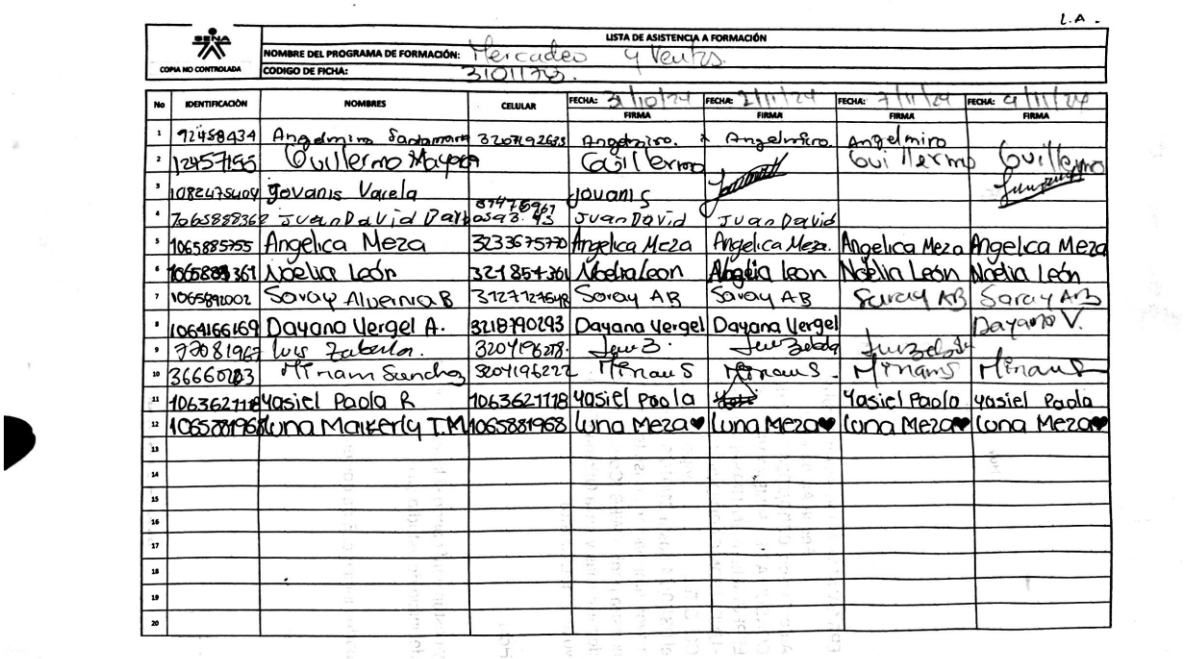
Obligación 4. Participar en proceso de inducción sobre el SENA y Campe SENA en la ficha 3116312 y 3101178





Obligación 6. Control de inasistencias de aprendices.





COPIA NO CONTROLADA

LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercadeo y Ventas

CODIGO DE FICHA: 3101173.

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 3/10/24 FIRMA	FECHA: 4/10/24 FIRMA	FECHA: 7/10/24 FIRMA	FECHA: 8/10/24 FIRMA
1	72458434	Angelmiro Santamaria	3207892693	Angelmiro.	Angelmiro	Angelmiro	
2	12457195	Guillermo Mayora		Guillermo		Guillermo	Guillermo
3	1082473404	Jovanis Varela		Jovanis			
4	7065888368	Juan David Parra	8747697 3207892693	Juan David	Juan David		
5	1065885755	Angelica Meza	3233675770	Angelica Meza	Angelica Meza.	Angelica Meza	Angelica Meza
6	1065883361	Noelia León	3218543361	Noelia León	Angelia leon	Noelia León	Noelia León
7	1065891002	Soray Alvernia B	3127726548	Soray AB	Soray AB	Soray AB	Soray AB
8	1064166169	Dayana Vergel A.	3218790293	Dayana Vergel	Dayana Vergel		Dayana V.
9	7708196?	Luis Zabala.	3204196278	Luis Z.	Luis Zabala	Luis Zabala	
10	36660783	Miriam Sanchez	3204196222	Miriam S	Miriam S.	Miriam S	Miriam S
11	1063627118	Yasiel Paola R	1063627118	Yasiel Paola	Yasiel Paola	Yasiel Paola	Yasiel Paola
12	1065881968	Luna Makerly T.M	1065881968	Luna Meza♥	Luna Meza♥	Luna Meza♥	Luna Meza♥
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

COPIA NO CONTROLADA

LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercadeo y Ventas

CODIGO DE FICHA: 3095356

No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 6/11/2024 FIRMA	FECHA: 7/11/2024 FIRMA	FECHA: 13/11/24 FIRMA	FECHA: 14/11/24 FIRMA
1	1062907426	Kevin Yesith Tellez R.	3145738047	Kevin Tellez	Kevin Tellez	Kevin Tellez	Kevin Tellez
	1062908705	Oscar David Rodriguez R.	3107376892	Oscar David	Oscar David	Oscar David	Oscar David
	1067033667	Veronica [illegible] H.	3122248202	Veronica Q H	Veronica Q H	Veronica Q H	
	1065883287	Jeison Javid Sanchez G.	312 893 3780	Jeison Javid	Jeison Javid		Jeison Javid
	1067034867	Shirly Contreras	3024559689		Shirly	Shirly	Shirly
	1067039111	DEISY CATALINA MORENO	3155649051	DEISY MORENO	DEISY MORENO	DEISY MORENO	DEISY
	5117705	Robinson Roble	321 7515176	Robinson R	Robinson R	Robinson R	Robinson R.
	1067033674	Andrés Felipe R. A.	3276827598	Andrés Felipe	Andrés	Andrés	Andrés
	1067033895	Anthonis ortiz G.	3053824382	Anthonis		Anthonis	Anthonis
	1067035470	Sevis Pedroza A.	3148447674	Sevis	Sevis	Sevis	Sevis
	1064034443	Yised Guillot O	3243160628	Yised	Yised	Yised	
	1067031972	Karen Marcela Hoyos Clavijo	3001889911	Karen h.		Karen h	
	1090905354	Pamela Perez	3215585098	D.P.B		P.P.B	P.P.B.
	1067012799	Deiner Cervantes	3242521163		Deiner M.	Deiner M.	Deiner M.

COPIA NO CONTROLADA

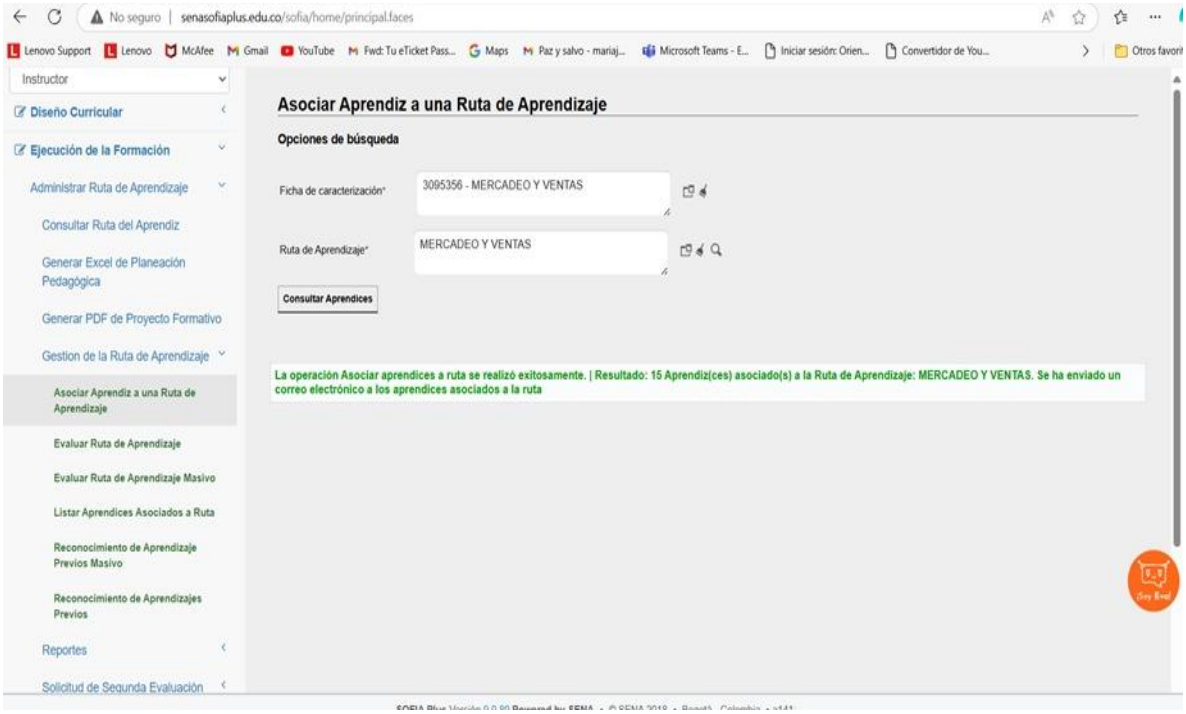
LISTA DE ASISTENCIA A FORMACIÓN

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Mercadeo y ventas

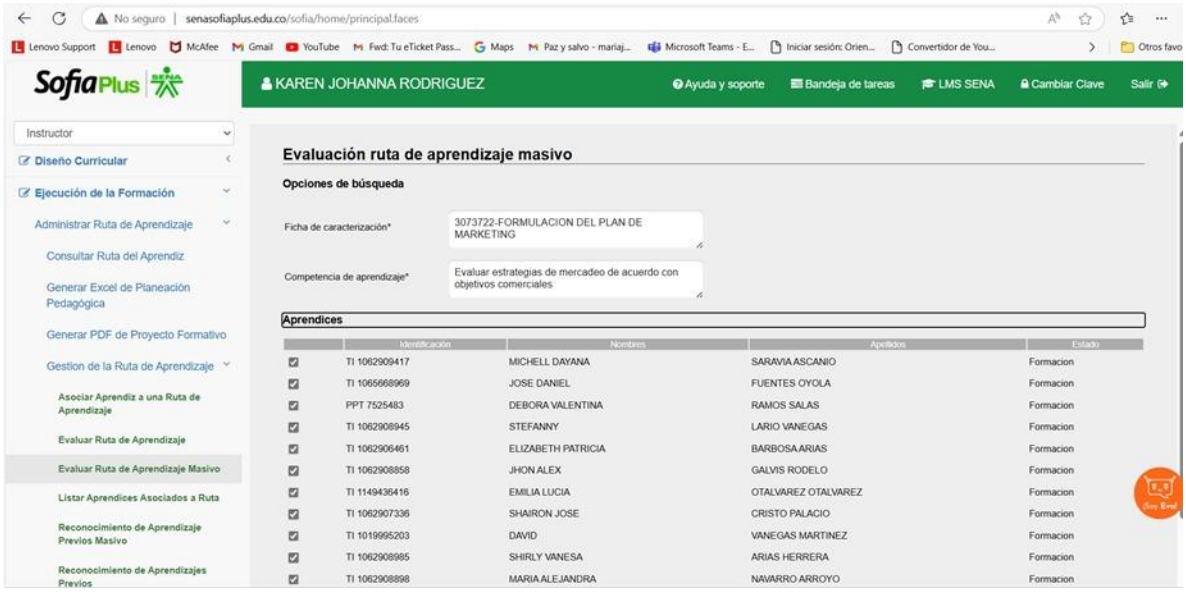
CODIGO DE FICHA: 3110911

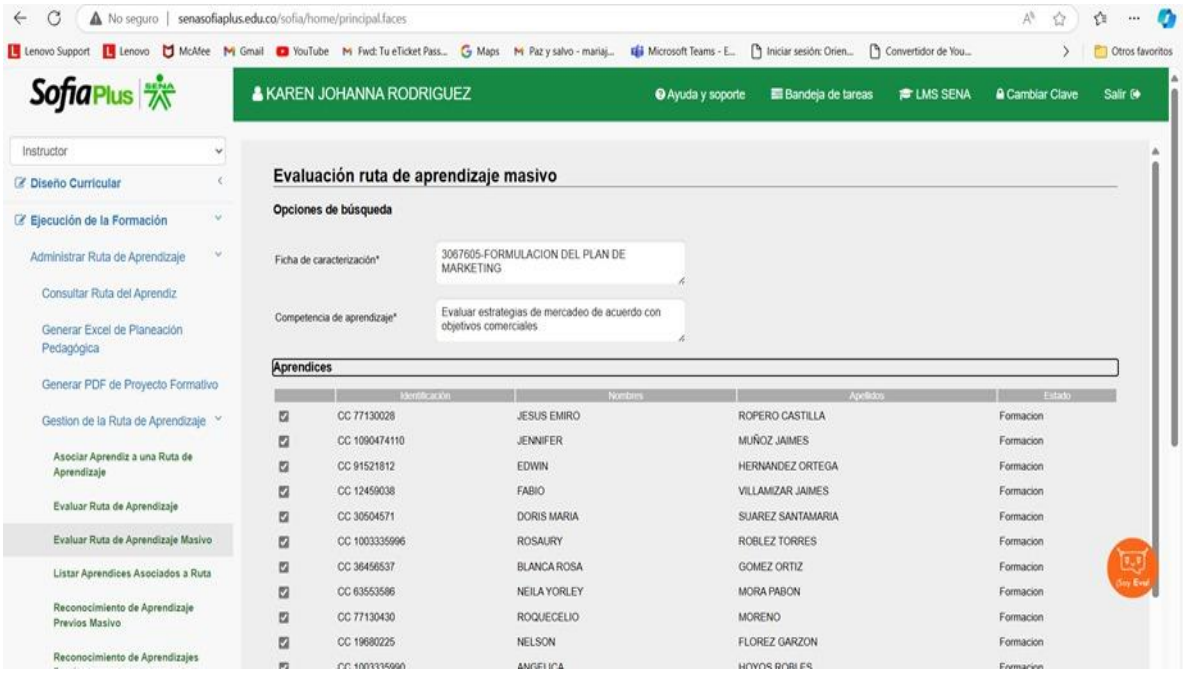
No	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	CELULAR	FECHA: 28/10/24 FIRMA	FECHA: 29/10/24 FIRMA	FECHA: 04/11/24 FIRMA	FECHA: 05/11/24 FIRMA
1	1065239559	Breyner Abril R	313 229 4				
2	1065285001	Yordan Bernardo Amador	3148145944				
3	1063620007	Yilber Castillo Cardenas	3235922203	Yilber	Yilber	Yilber	Yilber
4	1095310052	EMZLY FRANCO ROJAS	3144140980	EMZLY F.	EMZLY F.	EMZLY F.	EMZLY F.
5	1062408711	Shairith Gutierrez	3147063382	Shairith.G.	Shairith.G.		Shairith G
6	1097108190	Dayana Hernández	3229371986	Jaraf	Jaraf.	Jaraf	Jaraf.
7	1065239644	ASLY Jaimes R	3144264491	Asly	Asly.		
8	1061133783	Erika Landazabal P.	3215013640	Erika	Erika		Erika.
9	[illegible]	Cardenas	3209192261		Andres V	Andres V	Andres
10	[illegible]	Castellanos			Mauricio	Castellanos Rojas	Mauricio C
11	[illegible]	[illegible]	3172219		Alexandra R	Alexandra G	Alexandra
12	[illegible]	Pacheco	3204		Jac	Ale	Ale
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

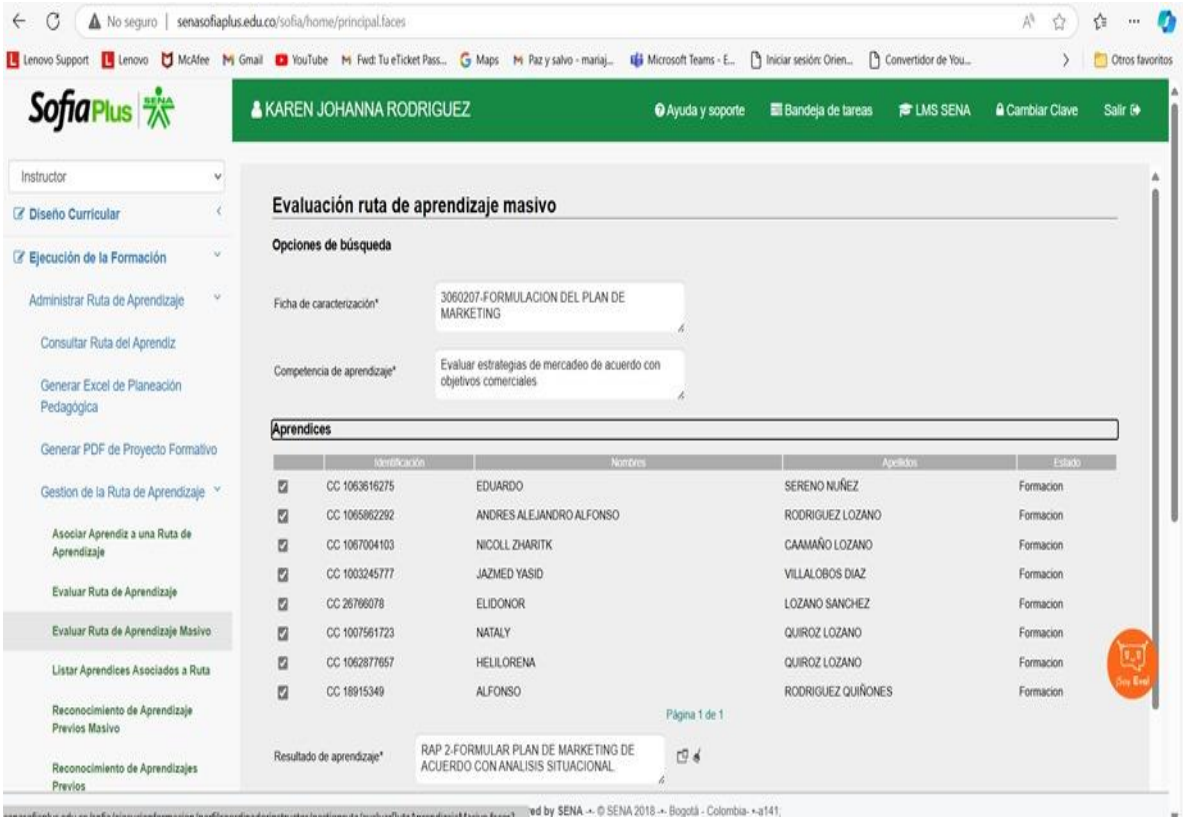
Obligación 7. Se asocio los aprendices de la ficha 3095356

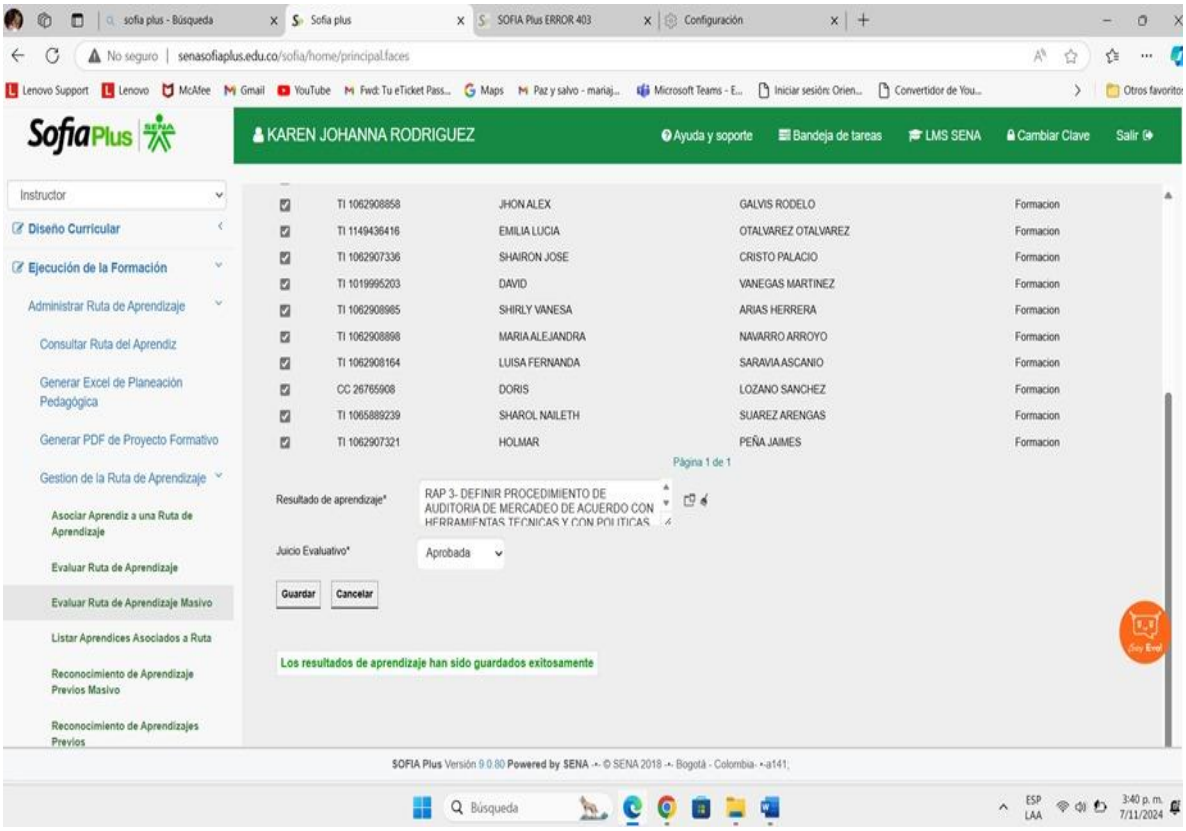


Obligación 8. Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje.

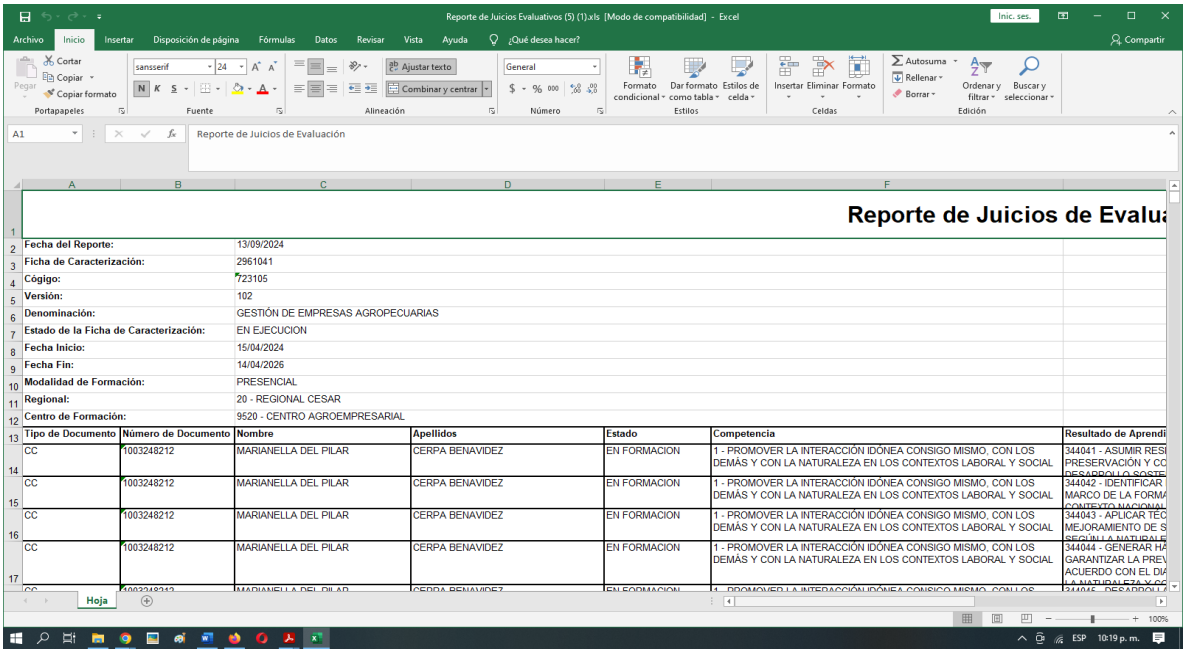



No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
KAREN JOHANNA RODRIGUEZ
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
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
Evaluación ruta de aprendizaje masivo
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3067605-FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING
Competencia de aprendizaje*
Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 77130028 JESUS EMIRO ROPERO CASTILLA Formacion
CC 1090474110 JENNIFER MUÑOZ JAIMES Formacion
CC 91521812 EDWIN HERNANDEZ ORTEGA Formacion
CC 12459038 FABIO VILLAMIZAR JAIMES Formacion
CC 30504571 DORIS MARIA SUAREZ SANTAMARIA Formacion
CC 1003335996 ROSAURY ROBLEZ TORRES Formacion
CC 36456537 BLANCA ROSA GOMEZ ORTIZ Formacion
CC 63553586 NEILA YORLEY MORA PABON Formacion
CC 77130430 ROQUECELIO MORENO Formacion
CC 19680225 NELSON FLOREZ GARZON Formacion


No seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
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*
3060207-FORMULACION DEL PLAN DE MARKETING
Competencia de aprendizaje*
Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales
Aprendices
Identificación
Nombres
Apellidos
Estado
CC 1063616275 EDUARDO SERENO NUÑEZ Formacion
CC 1065862292 ANDRES ALEJANDRO ALFONSO RODRIGUEZ LOZANO Formacion
CC 1067004103 NICOLL ZHARITK CAAMAÑO LOZANO Formacion
CC 1003245777 JAZMED YASID VILLALOBOS DIAZ Formacion
CC 26766078 ELIDONOR LOZANO SANCHEZ Formacion
CC 1007561723 NATALY QUIROZ LOZANO Formacion
CC 1062877657 HELILORENA QUIROZ LOZANO Formacion
CC 18915349 ALFONSO RODRIGUEZ QUIÑONES Formacion
Página 1 de 1
Resultado de aprendizaje*
RAP 2-FORMULAR PLAN DE MARKETING DE ACUERDO CON ANALISIS SITUACIONAL



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



Obligación 10. Se participó en charla Sennova con la ficha GEA 2961041





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

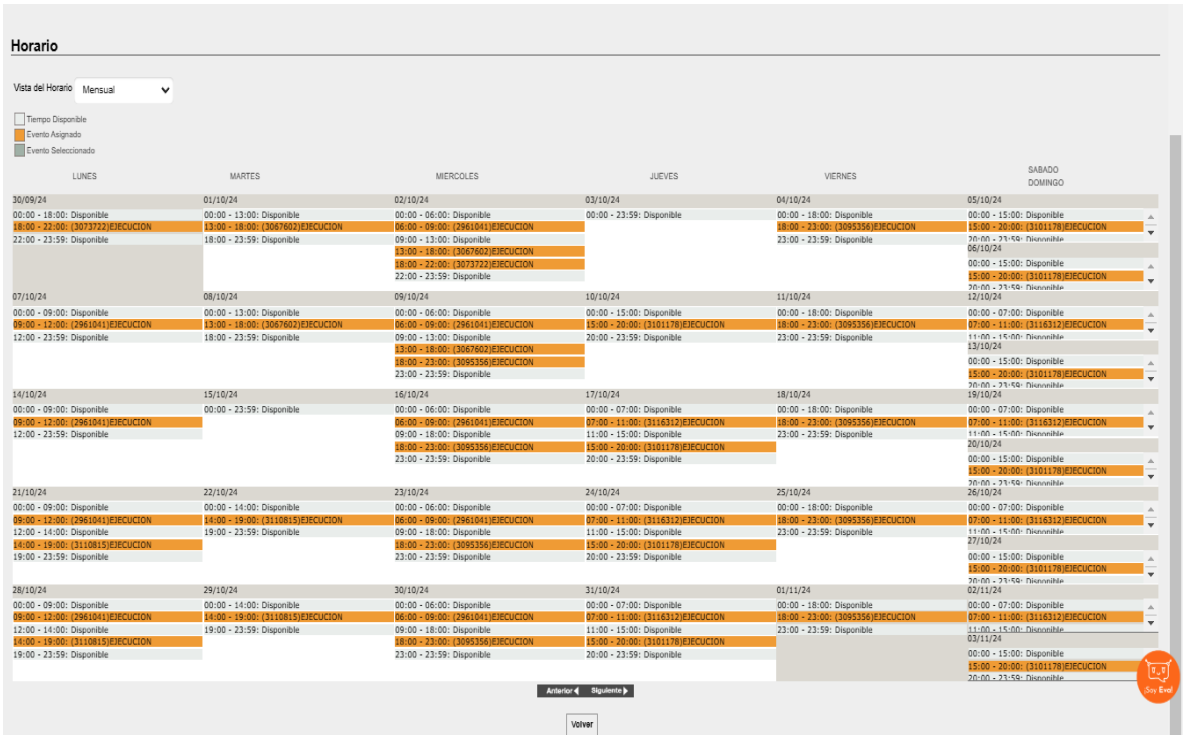
FECHA INICIAL: 15/10/2024 00:00:00

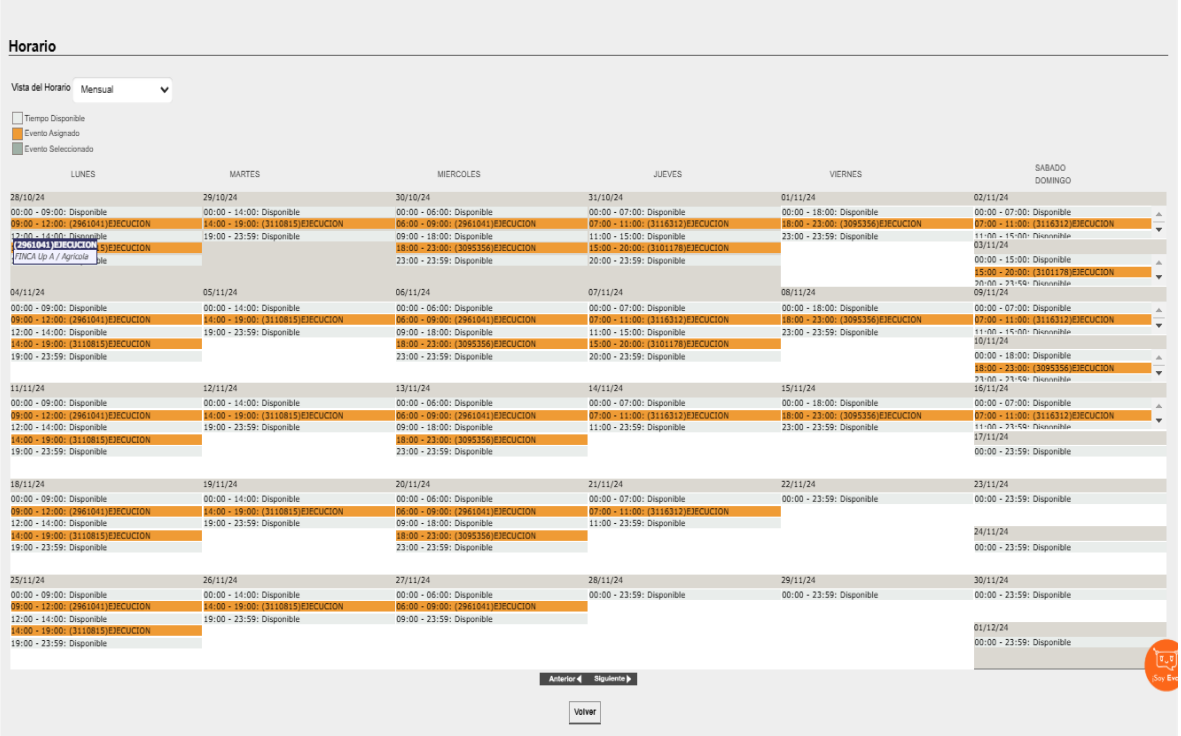
FECHA FINAL: 15/11/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

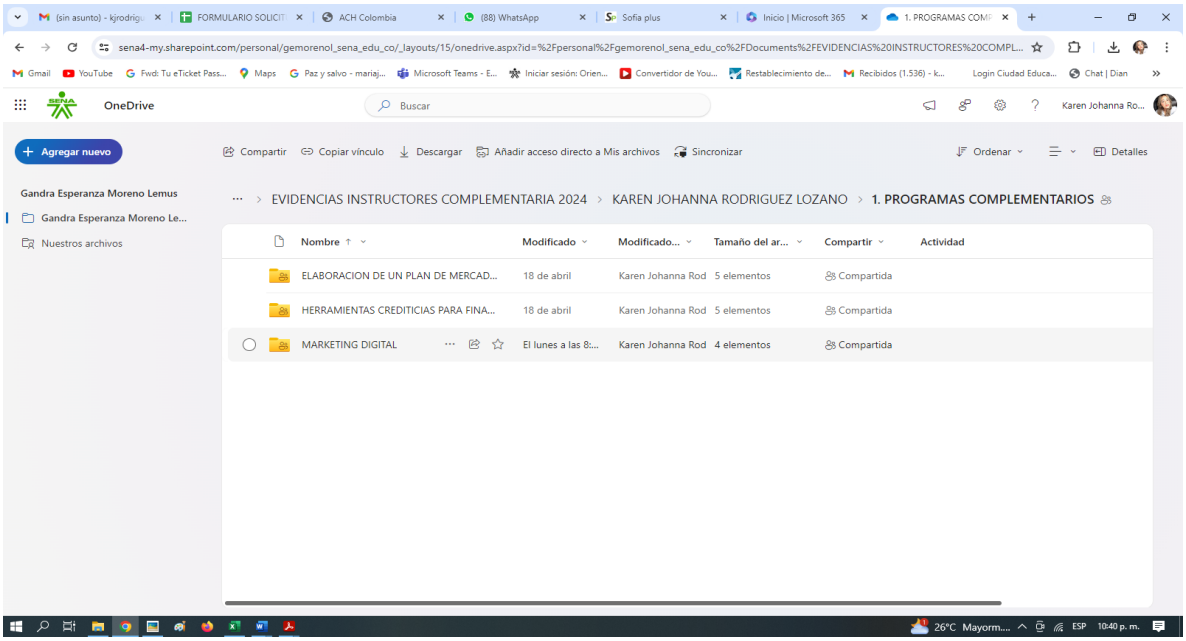
FICHA DE APRENDIZAJE: 2961041 - GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

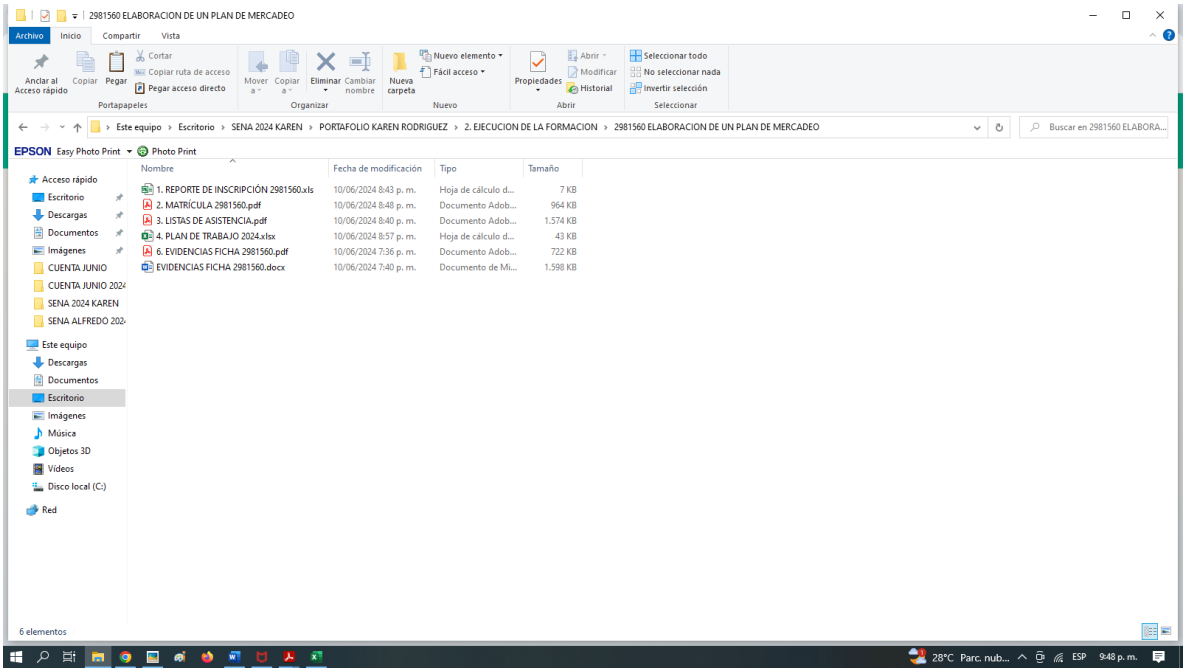
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRACTICAS PREVENTIVAS O CORRECTIVAS AL CULTIVO PARA EL MANEJO DE PLAGAS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES AGROECOLÓGICAS Y EL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES

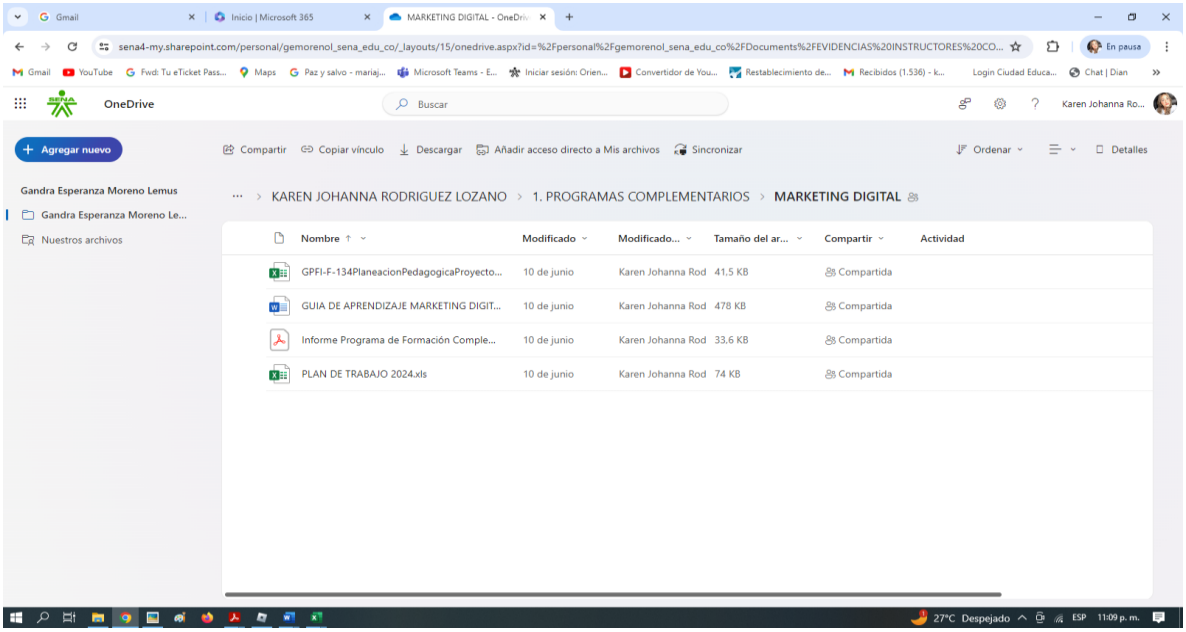




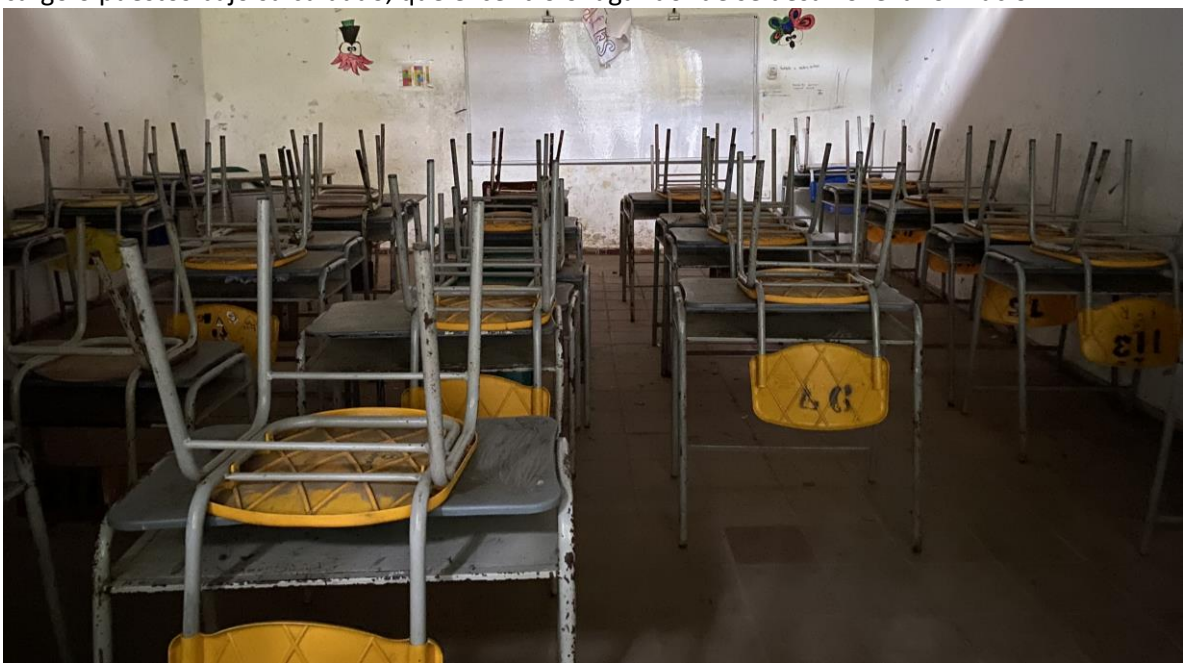
Obligación 14. Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor




2981560 ELABORACION DE UN PLAN DE MERCADEO
Archivo
Inicio
Compartir
Vista
Este equipo › Escritorio › SENA 2024 KAREN › PORTAFOLIO KAREN RODRIGUEZ › 2. EJECUCION DE LA FORMACION › 2981560 ELABORACION DE UN PLAN DE MERCADEO
EPSON Easy Photo Print
Photo Print
Nombre
Fecha de modificación
Tipo
Tamaño
1. REPORTE DE INSCRIPCIÓN 2981560.xls
2. MATRÍCULA 2981560.pdf
3. LISTAS DE ASISTENCIA.pdf
4. PLAN DE TRABAJO 2024.xlsx
6. EVIDENCIAS FICHA 2981560.pdf
EVIDENCIAS FICHA 2981560.docx
6 elementos


MARKETING DIGITAL - OneDrive
OneDrive
Buscar
Agregar nuevo
Compartir
Copiar vínculo
Descargar
Añadir acceso directo a Mis archivos
Sincronizar
Ordenar
Detalles
Gandra Esperanza Moreno Lemus
Nuestros archivos
KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO › 1. PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS › MARKETING DIGITAL
Nombre
Modificado
Modificado...
Tamaño del ar...
Compartir
Actividad
GPFI-F-134PlaneacionPedagogicaProyecto...
GUIA DE APRENDIZAJE MARKETING DIGIT...
Informe Programa de Formación Comple...
PLAN DE TRABAJO 2024.xls

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.

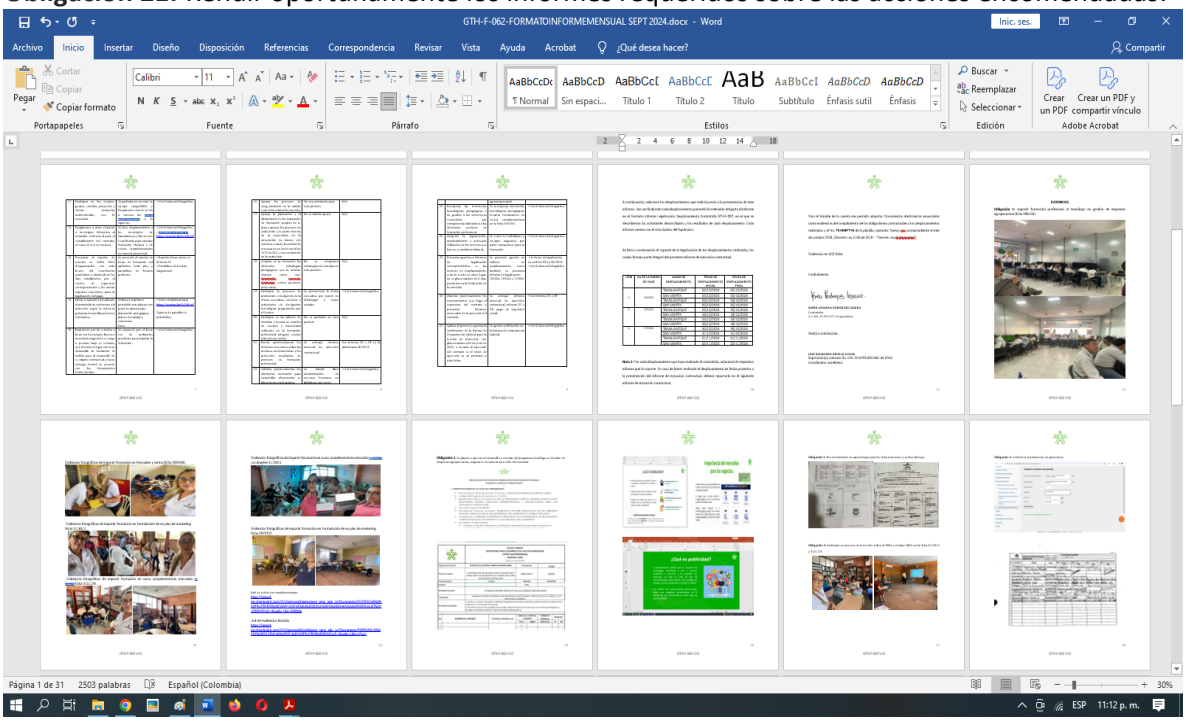


Obligación 19. Promocionar la oferta académica



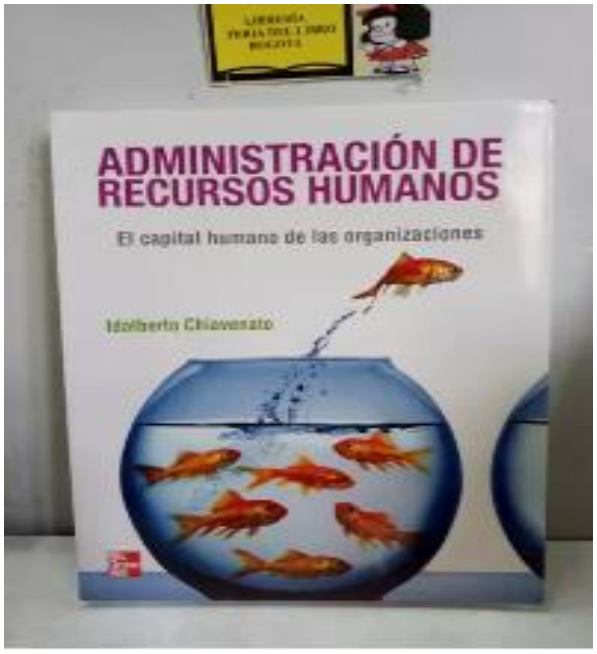


Obligación 21. Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas.

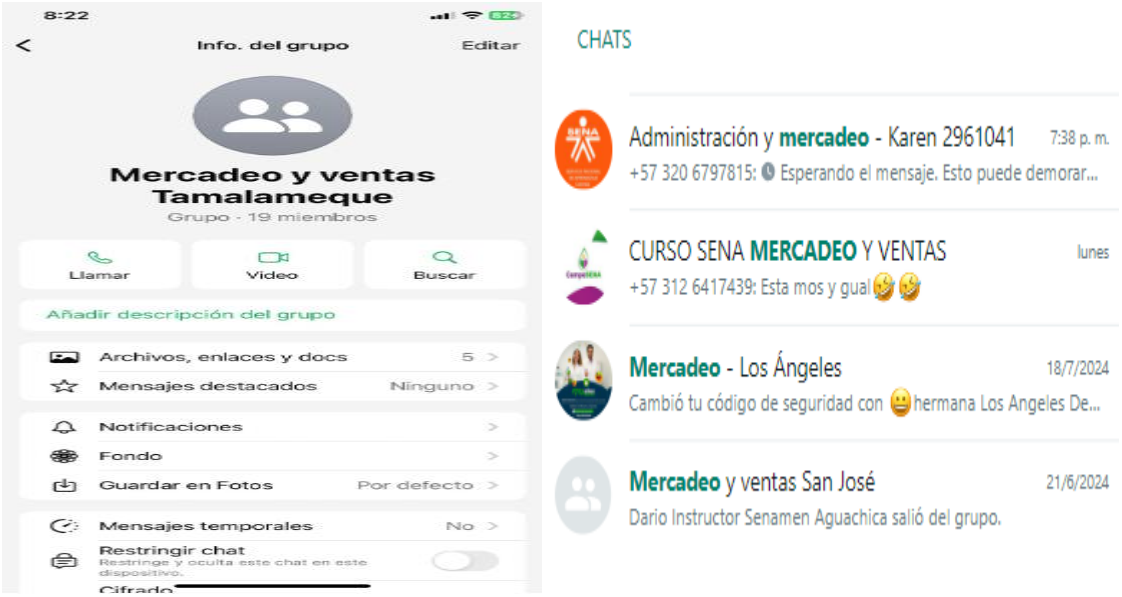


Obligación 22. Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnico-pedagógica.





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: viernes, 18 de octubre de 2024

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	169424	Fecha Solicitud	2024-10-18	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad	- 36-02-00-020-952010 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR	
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut/ Rech.	2024-10-18	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	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 Viaticos	C-3603-1300-19-708020-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS. - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN INTEGRAL DE LA POBLACIÓN DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y DE LA ECONOMÍA POPULAR NACIONAL	Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje	-

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. 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: 564082733637466296B
Entidad: Persona Jurídica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2024/10/18 11:23:24 -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.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Aguachica – Cesar 01/11/2024

PRESENTADO A: SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO

ORDEN DE VIAJE No: 169424	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	23/10/2024 24/10/2024 25/10/2024 26/10/2024	23/10/2024 24/10/2024 25/10/2024 26/10/2024

LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA : (ciudad)
	Cesar – Centro Agroempresarial	TAMALAMEQUE – CESAR – SAN MARTIN – CESAR –

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación de cursos complementarios asignados de manera presencial a los aprendices del programa CampeSENA en las fichas [3095356, 3101178]

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Dia 23/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque.
Dia 24/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Minas – San Martin.
Dia 25/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque
Dia 26/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas Minas – San Martin.

RESULTADOS:

1. Se realiza formación de manera presencial a los aprendices, con las actividades plantedas 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.

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 mercadeo y ventas 3095356 23/10/2024



Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3101178 24/10/2024



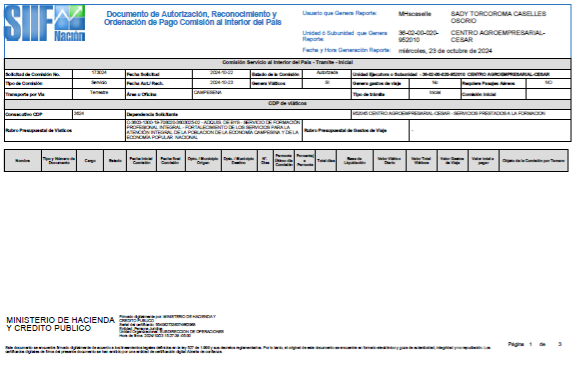
Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3095356 25/10/2024



Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3101178 26/10/2024



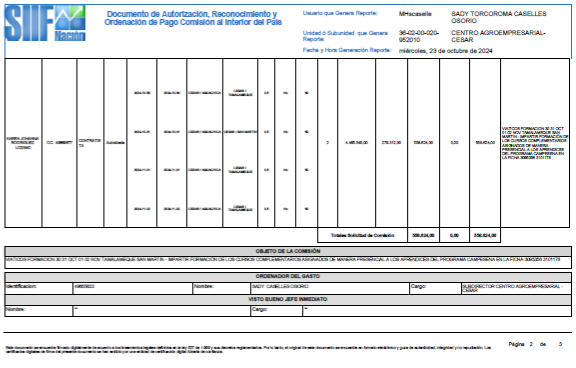
GTH-F-087 V.02



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

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Página 1 de 3



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

OBJETO DE LA COMISIÓN

ORDENADOR DEL GASTO

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Página 2 de 3



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Aguachica – Cesar 04/11/2024

PRESENTADO A: SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO

ORDEN DE VIAJE No: 173024	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	30/10/2024 31/10/2024 01/11/2024 02/11/2024	30/10/2024 31/10/2024 01/11/2024 02/11/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
	Cesar – Centro Agroempresarial	TAMALAMEQUE – CESAR – SAN MARTIN – CESAR –

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación de cursos complementarios asignados de manera presencial a los aprendices del programa CampeSENA en las fichas (3095356, 3101178)

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Dia 30/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque.
Dia 31/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Minas – San Martin.
Dia 01/11/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque
Dia 02/11/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas Tamalameque.

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.

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		Karen Rodrigue Lozano.
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADOR ACADÉMICO	JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA	Firmado digitalmente por JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA Fecha: 2024.11.06 09:45:56 -05'00'

GTH-F-087 V.02



EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACIÓN

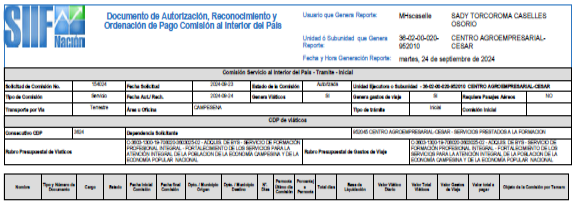
Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3095356 30/10/2024

Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3101178 31/10/2024

Impartir formación ficha mercadeo y ventas 3095356 01/11/2024

Impartir formación ficha 3116312 02/11/2024

GTH-F-087 V.02



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

Usuario que Genera Reporte: MHacasella — SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-020-952010 — CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR
Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 24 de septiembre de 2024

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	154024	Fecha Solicitud	2024-09-23	Estado de la Comisión	AUTORIZADA	Unidad Ejecutora o Subunidad	36-02-00-020-952010 CENTRO AGROEMPRESARIAL-CESAR
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2024-09-24	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de Viaje	SI
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	CAMPESINA			Tipo de Interés	RADIAL

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	8924	Dependencia Solicitante	452048 CENTRO AGROEMPRESARIAL CESAR - SERVICIOS PRESTADOS A LA FORMACION
Rubro Presupuestal de Viáticos		C-3503-1500-19-70000-3503570-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS PARA LA ATENCION INTEGRAL DE LA POBLACION DE LA ECONOMIA CAMPESINA Y DE LA ECONOMIA POPULAR NACIONAL	Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje: C-3503-1500-19-70000-3503570-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LOS SERVICIOS PARA LA ATENCION INTEGRAL DE LA POBLACION DE LA ECONOMIA CAMPESINA Y DE LA ECONOMIA POPULAR NACIONAL

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Rubro	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Ciudad / Municipio Origen	Ciudad / Municipio Destino	N° Días	Porcentaje Viáticos Comisión	Porcentaje a Pagarse	Total días	Base de Liquidación	Valor Viáticos Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO	CC - 1065607	CONTRATISTA	Autónomo	2024-10-02	2024-10-02	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	1/1	100	100	1	4.485.000,00	285.316,00	336.432,00	200.000,00	736.432,00	ASISTIR FORMACION DE 02 AL 05 OCT TAMALAMEQUE SAN MARTIN - IMPARTIR FORMACION DE LOS CURSOS COMPLEMENTARIOS Y TECNICOS ASIGNADOS DE MANERA PRESENCIAL A LOS APRENDICES DEL PROGRAMA CAMPESINA MV LA FICHA 3067602 METAS
				2024-10-03	2024-10-03	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	1/1	100	100							
				2024-10-04	2024-10-04	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / TAMALAMEQUE	1/1	100	100							
				2024-10-05	2024-10-05	CESAR / VALLEDUPAR	CESAR / SAN MARTIN	1/1	100	100							

Totales Solicitud de Comisión: 336.432,00 | 200.000,00 | 736.432,00

OBJETO DE LA COMISIÓN

ASISTIR FORMACION DE 02 AL 05 OCT TAMALAMEQUE SAN MARTIN - IMPARTIR FORMACION DE LOS CURSOS COMPLEMENTARIOS Y TECNICOS ASIGNADOS DE MANERA PRESENCIAL A LOS APRENDICES DEL PROGRAMA CAMPESINA MV LA FICHA 3067602 METAS

ORDENADOR DEL GASTO

Identificación:	49659033	Nombre:	SADY CASELLES OSORIO	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL - CESAR

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	"	Cargo:	"

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Página 1 de 3

Página 2 de 3

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Aguachica – Cesar 7/10/2024

PRESENTADO A: SADY TORCOROMA CASELLES OSORIO

ORDEN DE VIAJE No: 154024	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	02/10/2024 03/10/2024 04/10/2024 05/10/2024	02/10/2024 03/10/2024 04/10/2024 05/10/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA : (ciudad)
	Cesar – Centro Agroempresarial	TAMALAMEQUE – CESAR – SAN MARTIN – CESAR –

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación de cursos complementarios asignados de manera presencial a los aprendices del programa CampaSENA en las fichas [3073722, 3067602]

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Dia 02/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque.
Dia 03/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Minas – San Martin.
Dia 04/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas en Palestina - Tamalameque
Dia 05/10/2024
Impartir formación de manera presencial, a los aprendices del programa complementario, mercadeo y ventas Minas – San Martin.

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	Karen Rodriguez Lozano.

VISTO BUENO SUPERVISOR

CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
COORDINADOR ACADÉMICO	JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA	Firmado digitalmente por JOSE ALEJANDRO OROZCO OCHOA Fecha: 2024.10.10 08:30:17 -05'00'

GTH-F-087 V.02

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACIÓN

Impartir formación ficha mercadeo y ventas palestina 02/10/2024



Impartir formación ficha mercadeo y ventas Minas 03/10/2024



Impartir formación ficha mercadeo y ventas palestina 04/10/2024



GTH-F-087 V.02

Impartir formación ficha mercadeo y ventas minas 05/10/2024



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) dias 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 9509002402010562221CC49669677C.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: KAREN JOHANNA RODRIGUEZ LOZANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL

FECHA INICIAL: 15/10/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 15/11/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

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.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• 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
• 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 : 27,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3101178 - 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 : 55,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3095356 - 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 : 55,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 137,00

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 OCTUBRE AL 15 DE NOVIEMBRE)	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	3073193	MERCADEO Y VENTAS	15	2/09/2024	23/10/2024	MIERCOLES Y VIERNES	SITIO NUEVO TAMALAMEQUE	COMPLEMENTARIO	PRESENCIAL	proyectarelmercadodeacuerdoconeltipodeproductooServicioycaracterísticasdelosconsumidores 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.
2	3101178	MERCADEO Y VENTAS	25	7/09/2024	31/10/2024	JUEVES Y SABADO	SAN MARTIN	COMPLEMENTARIO	PRESENCIAL	proyectarelmercadodeacuerdoconeltipodeproductooServicioycaracterísticasdelosconsumidores 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.
3	3095356	MERCADEO Y VENTAS	50	27/09/2024	20/11/2024	MIERCOLES Y VIERNES	TAMALAMEQUE	COMPLEMENTARIO	PRESENCIAL	proyectarelmercadodeacuerdoconeltipodeproductooServicioycaracterísticasdelosconsumidores 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.
4	3110815	MERCADEO Y VENTAS	45	27/09/2024	20/11/2024	LUNES Y MARTES	RIO DE ORO	COMPLEMENTARIO	PRESENCIAL	proyectarelmercadodeacuerdoconeltipodeproductooServicioycaracterísticasdelosconsumidores 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.

4	3116312	FORMULACION DE UN PLAN DE MARKETING	36	12/10/2024	21/11/2024	JUEVES Y SABADO	RIO DE ORO	COMPLEMENTARIO	PRESENCIAL	proyectarelmercadodeacuerdoconeltipodeproductooServicioycaracterísticasdelosconsumidores 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)			131								