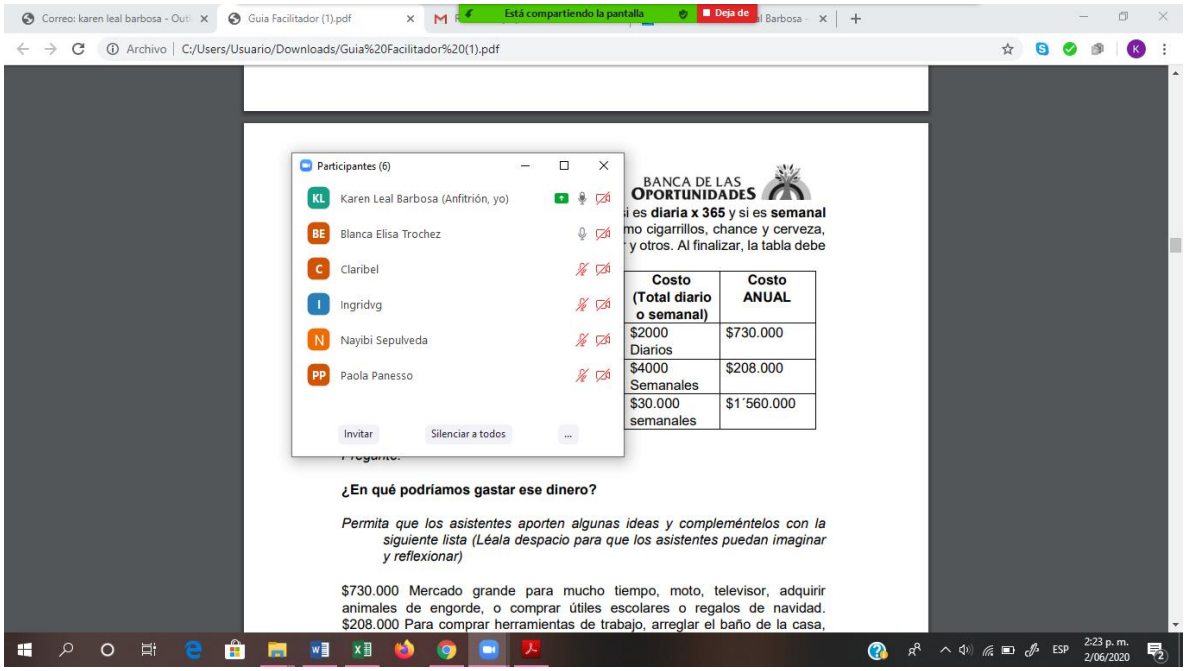
EVIDENCIA No. 1 – 8 – 23 – 24 - 25

Evidencia de video conferencias con las fichas en formación y soporte envío de la información a los aprendices por vía Whats app

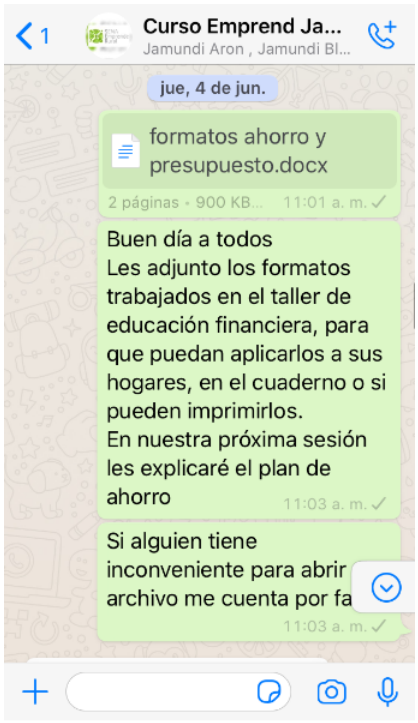
- Ficha 2087821 - Video conferencia zoom - Taller de educación financiera



- Ficha 2081487 – Taller de educacion financiera

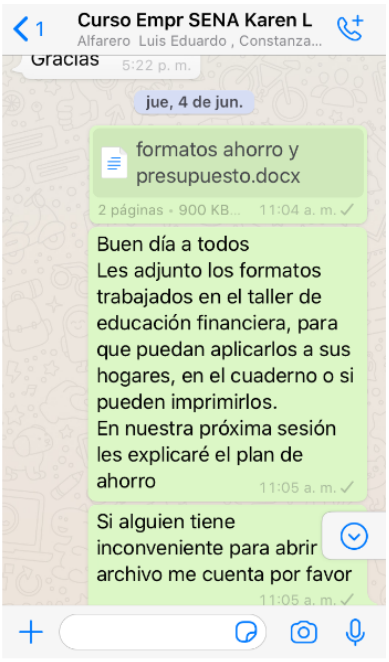


- Envío material de clase ficha 2081487





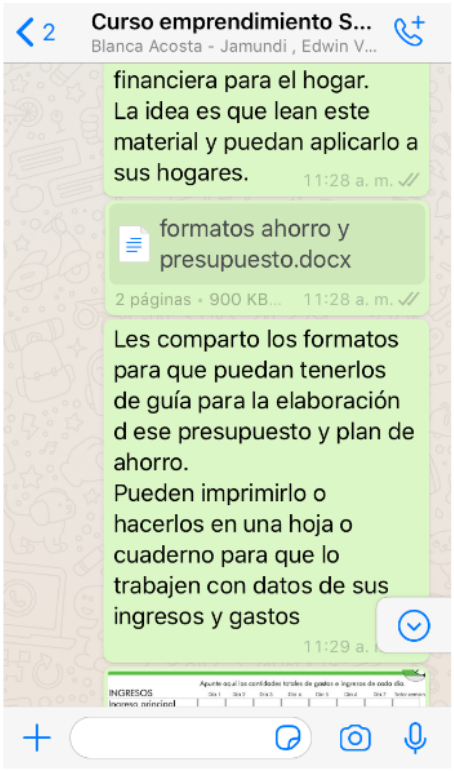
- envío material de clase ficha 2087821



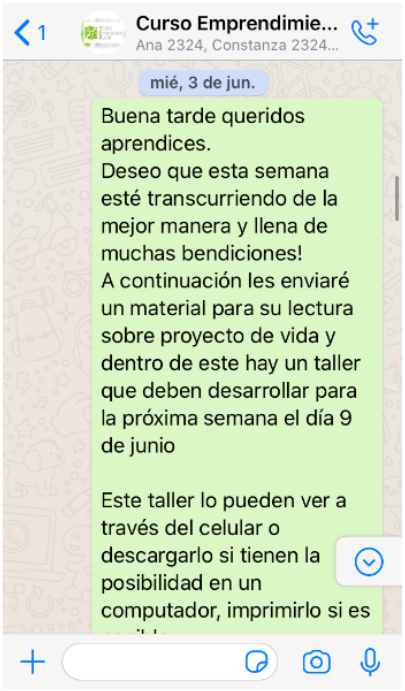


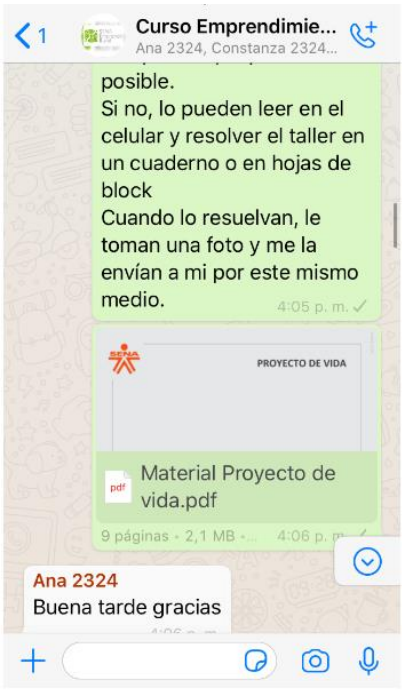
- envío material de clase ficha 2087819





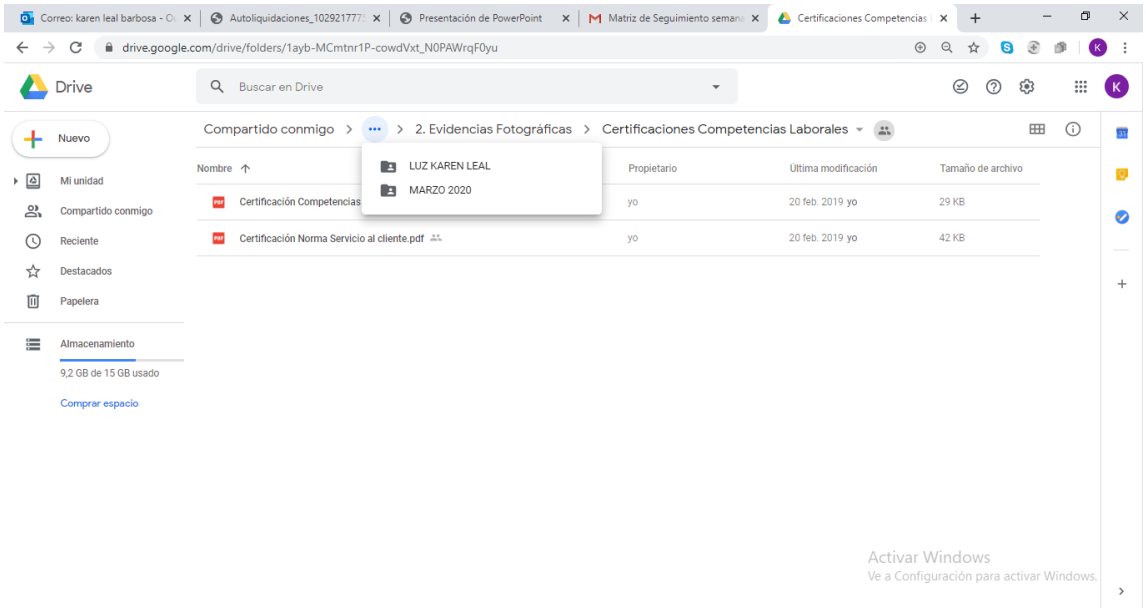
- Envío material de clase ficha 2122324





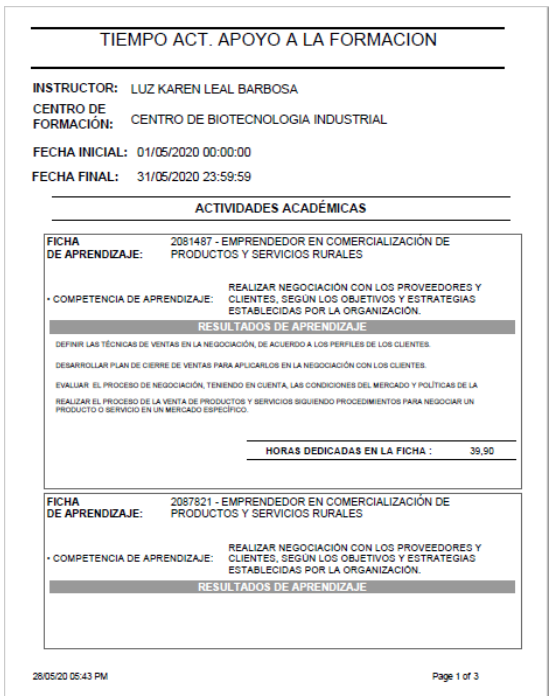
EVIDENCIA No. 2

Certificaciones de competencias laborales subidas al drive de Coordinación académica



EVIDENCIA No. 3 - 27

Reporte horas Sofía mes de mayo



TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: LUZ KAREN LEAL BARBOSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/05/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/05/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2081487 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

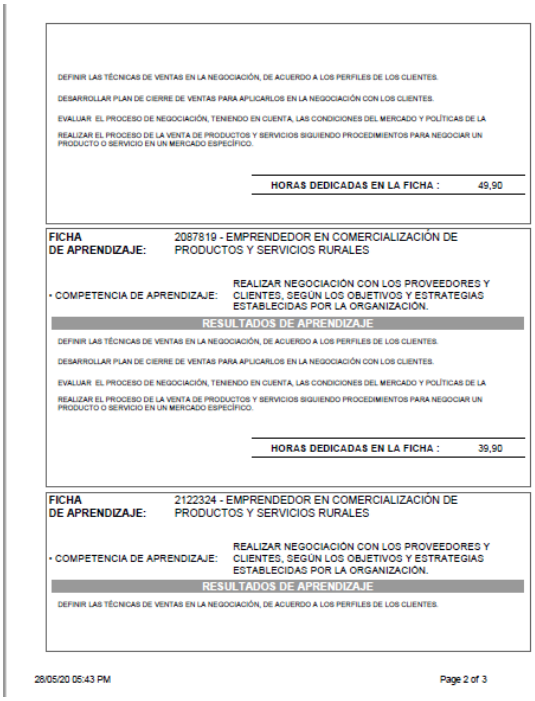
HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2087821 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

28/05/20 05:43 PM Page 1 of 3



DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 49,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2087819 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 39,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2122324 - EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO A LOS PERFILES DE LOS CLIENTES.

28/05/20 05:43 PM Page 2 of 3

DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA

REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	29,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	159,60

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
			TOTAL TIEMPO EDT's:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

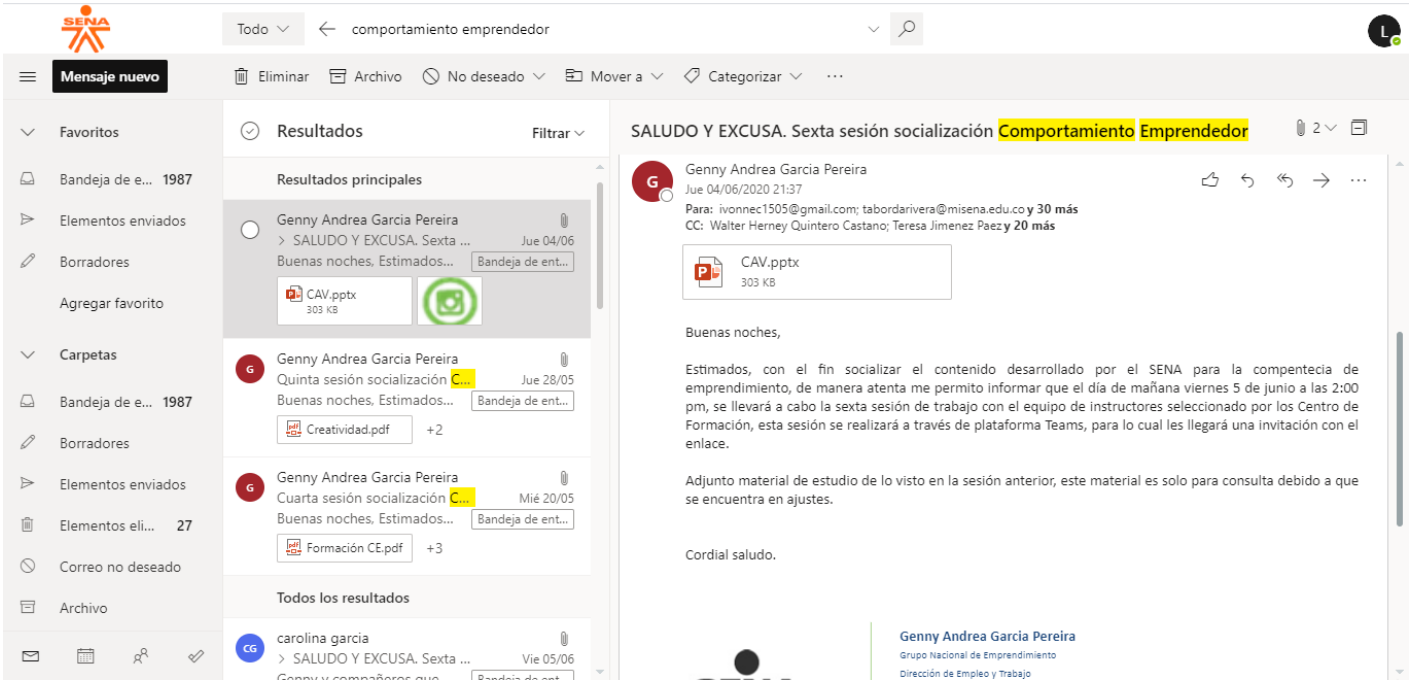
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
		TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

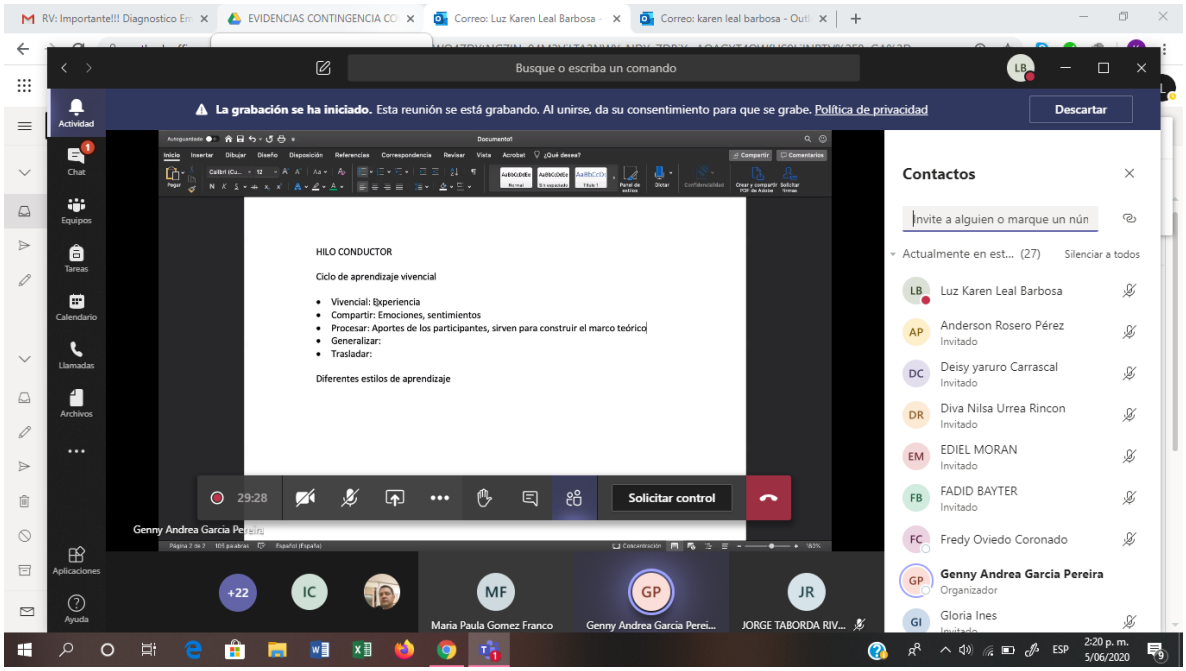
INSTRUCTOR: LUZ KAREN LEAL BARBOSA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

EVIDENCIA No. 6 – 20 - 34

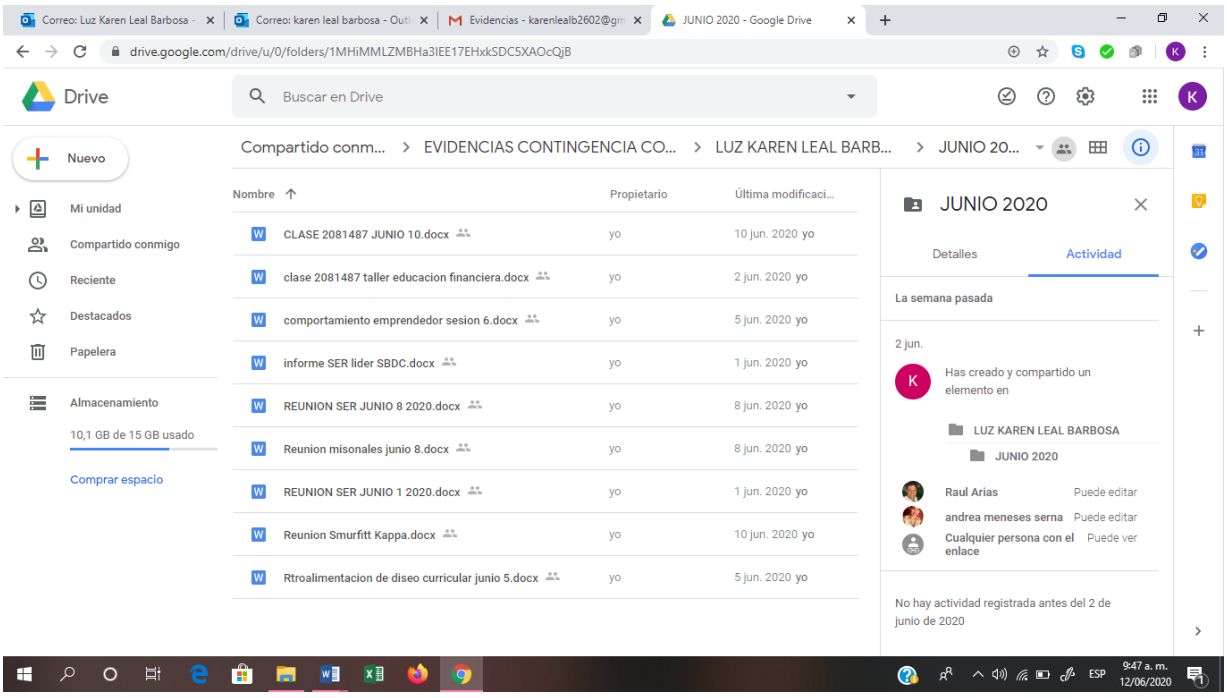
Participación en taller sobre el contenido que desarrolla el SENA para la competencia de comportamiento emprendedor, realizado por el grupo Nacional de Emprendimiento (Dirección General)



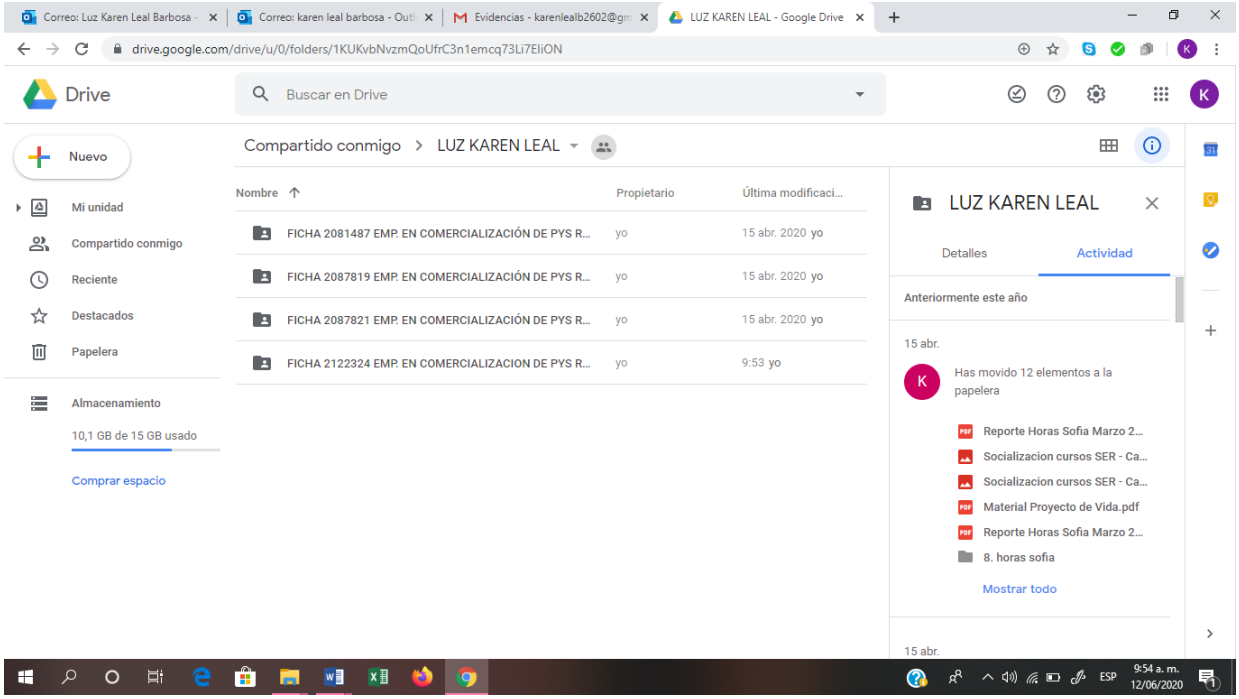


EVIDENCIA No. 12 – 21 – 27 - 29

- Drive donde reposan las evidencias del cumplimiento del plan de trabajo presentado para el mes de Junio

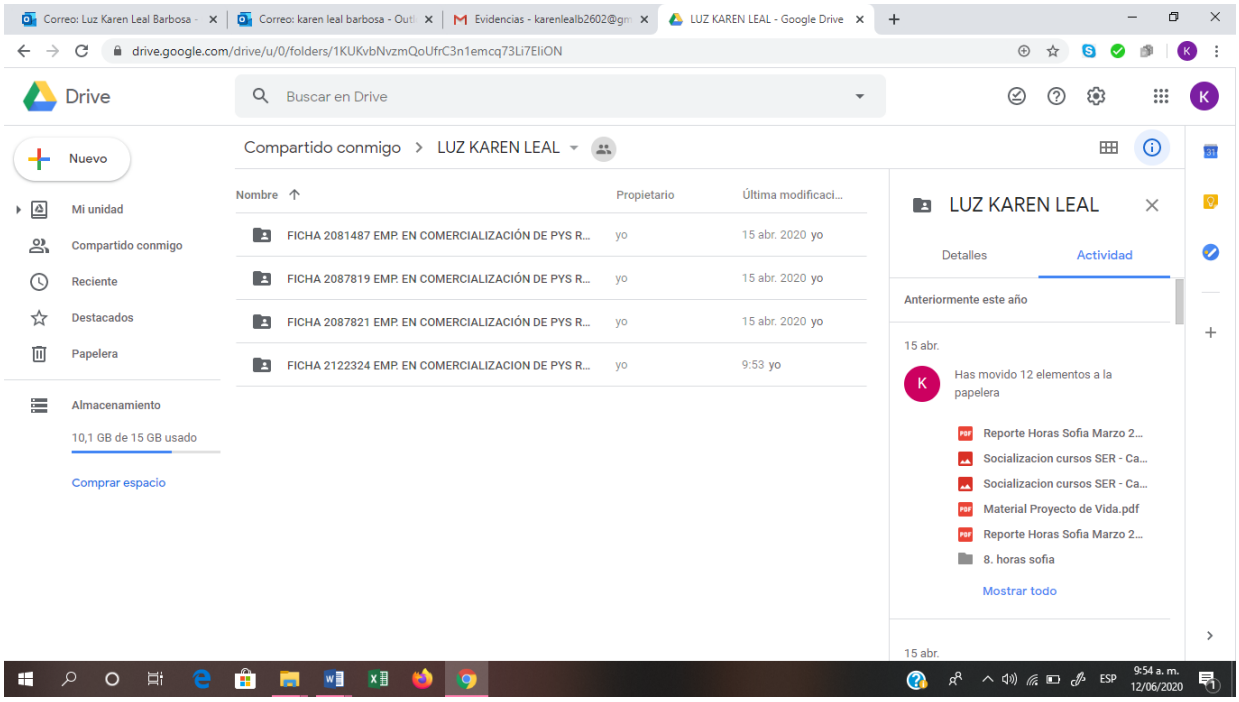


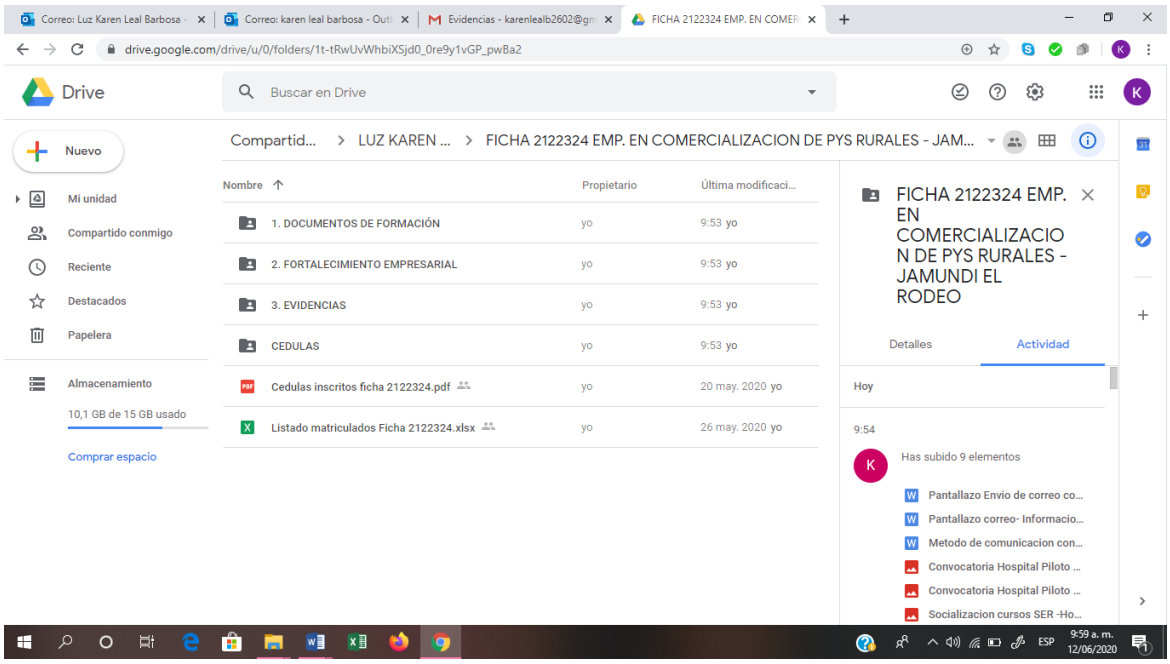
- Drive donde reposa informacion correspondiente a la formacion del curson Emprendedor en comercializacion de productos y servicios rurales

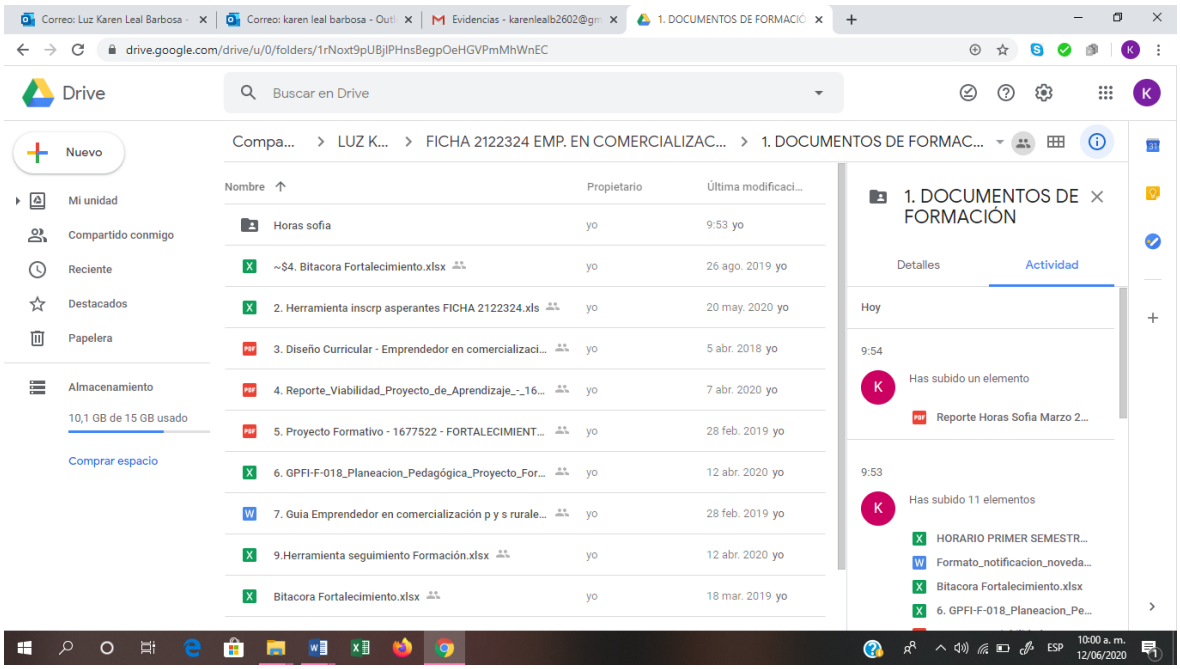


EVIDENCIA No. 14

Fotografía del drive (secuencia de cómo se visualizan en drive) donde se encuentran los documentos de la formación y dentro de estos se encuentran acta de inducción.

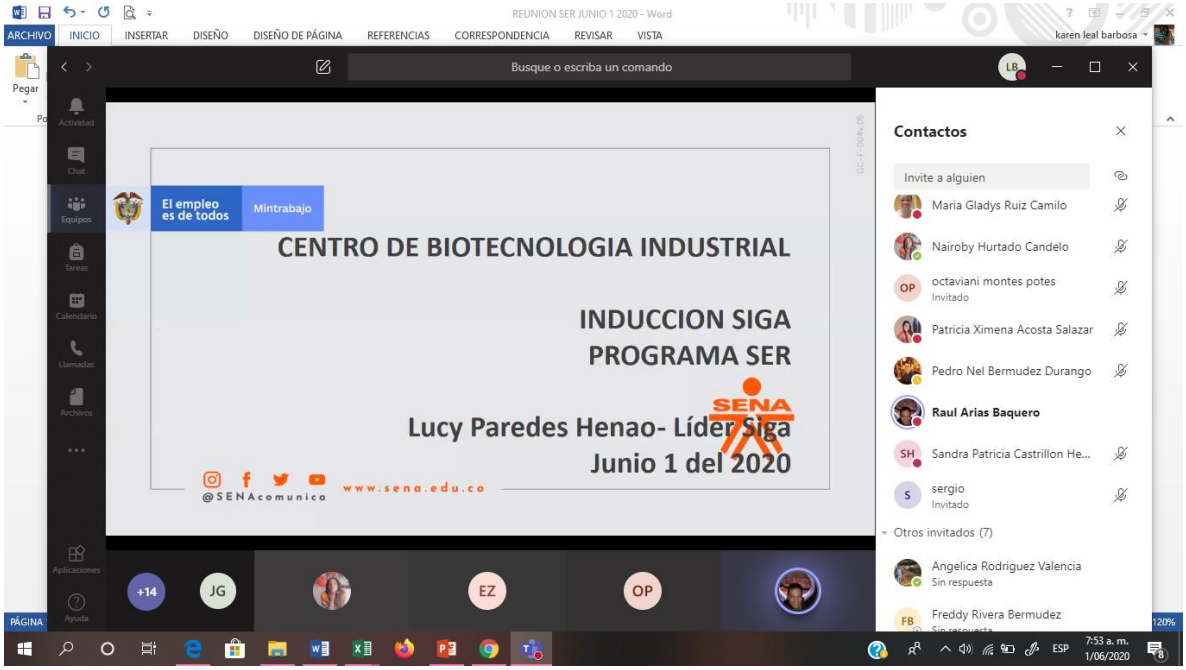



drive.google.com/drive/u/0/folders/1t-tRwUvWhbiXSjd0_0re9y1vGP_pwBa2
Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
10,1 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Compartid... > LUZ KAREN ... > FICHA 2122324 EMP. EN COMERCIALIZACION DE PYS RURALES - JAM...
Nombre
Propietario
Última modificaci...
1. DOCUMENTOS DE FORMACIÓN yo 9:53 yo
2. FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL yo 9:53 yo
3. EVIDENCIAS yo 9:53 yo
CEDULAS yo 9:53 yo
Cedulas inscritos ficha 2122324.pdf yo 20 may. 2020 yo
Listado matriculados Ficha 2122324.xlsx yo 26 may. 2020 yo
FICHA 2122324 EMP. EN COMERCIALIZACION DE PYS RURALES - JAMUNDI EL RODEO
Detalles
Actividad
Hoy
9:54
Has subido 9 elementos
Pantallazo Envio de correo co...
Pantallazo correo- Informacio...
Metodo de comunicacion con...
Convocatoria Hospital Piloto ...
Convocatoria Hospital Piloto ...
Socializacion cursos SER -Ho...
ESP
9:59 a. m.
12/06/2020


drive.google.com/drive/u/0/folders/1rNoxt9pUBjlPHnsBegpOeHGVPmMhWnEC
Drive
Buscar en Drive
Nuevo
Mi unidad
Compartido conmigo
Reciente
Destacados
Papelera
Almacenamiento
10,1 GB de 15 GB usado
Comprar espacio
Compa... > LUZ K... > FICHA 2122324 EMP. EN COMERCIALIZAC... > 1. DOCUMENTOS DE FORMAC...
Nombre
Propietario
Última modificaci...
Horas sofia yo 9:53 yo
~$4. Bitacora Fortalecimiento.xlsx yo 26 ago. 2019 yo
2. Herramienta inscrp asperantes FICHA 2122324.xls yo 20 may. 2020 yo
3. Diseño Curricular - Emprendedor en comercializaci... yo 5 abr. 2018 yo
4. Reporte_Viabilidad_Proyecto_de_Aprendizaje_-_16... yo 7 abr. 2020 yo
5. Proyecto Formativo - 1677522 - FORTALECIMIENT... yo 28 feb. 2019 yo
6. GPFI-F-018_Planeacion_Pedagógica_Proyecto_For... yo 12 abr. 2020 yo
7. Guia Emprendedor en comercialización p y s rurale... yo 28 feb. 2019 yo
9.Herramienta seguimiento Formación.xlsx yo 12 abr. 2020 yo
Bitacora Fortalecimiento.xlsx yo 18 mar. 2019 yo
1. DOCUMENTOS DE FORMACIÓN
Detalles
Actividad
Hoy
9:54
Has subido un elemento
Reporte Horas Sofia Marzo 2...
9:53
Has subido 11 elementos
HORARIO PRIMER SEMESTR...
Formato_notificacion_noveda...
Bitacora Fortalecimiento.xlsx
6. GPFI-F-018_Planeacion_Pe...
ESP
10:00 a. m.
12/06/2020

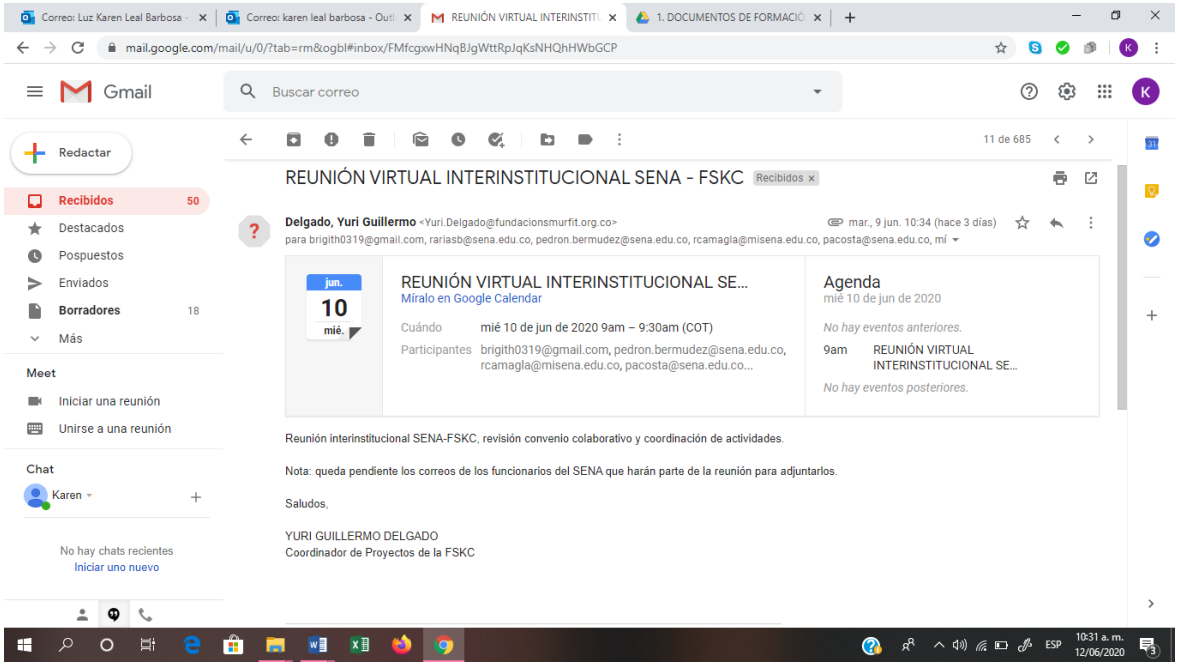
EVIDENCIA No. 15

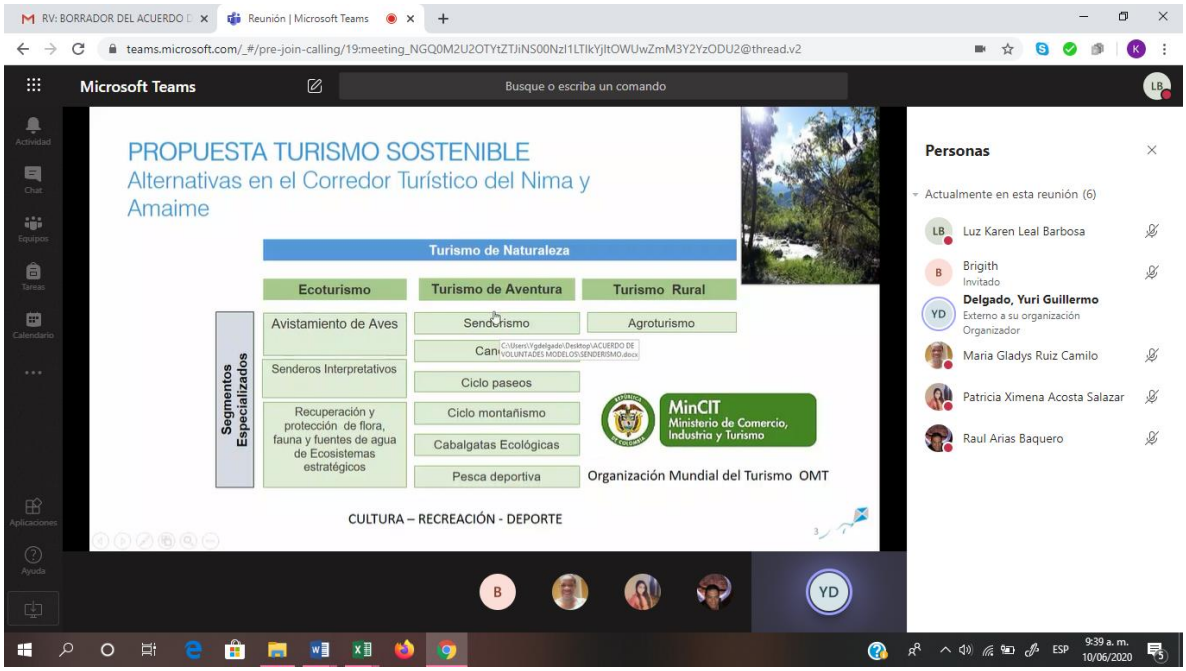
Reunión con Líder de SIGA – Lucy Paredes



EVIDENCIA No. 16

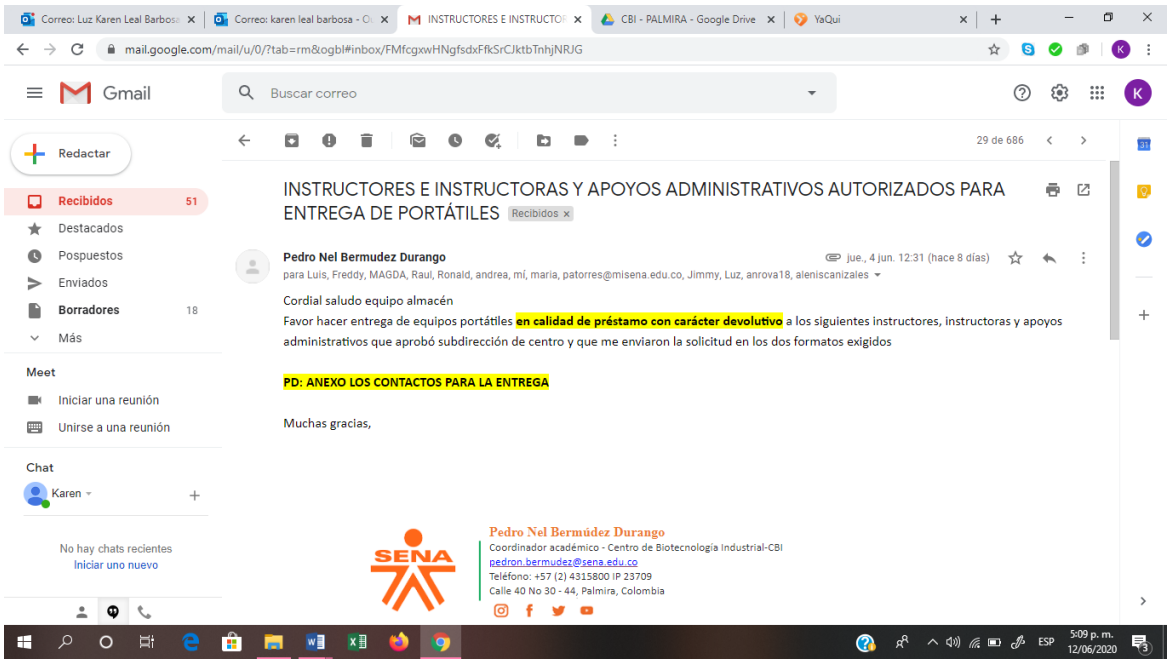
Evidencias reunion con Smurfitt Kappa para concertar formaciones segundo semestre





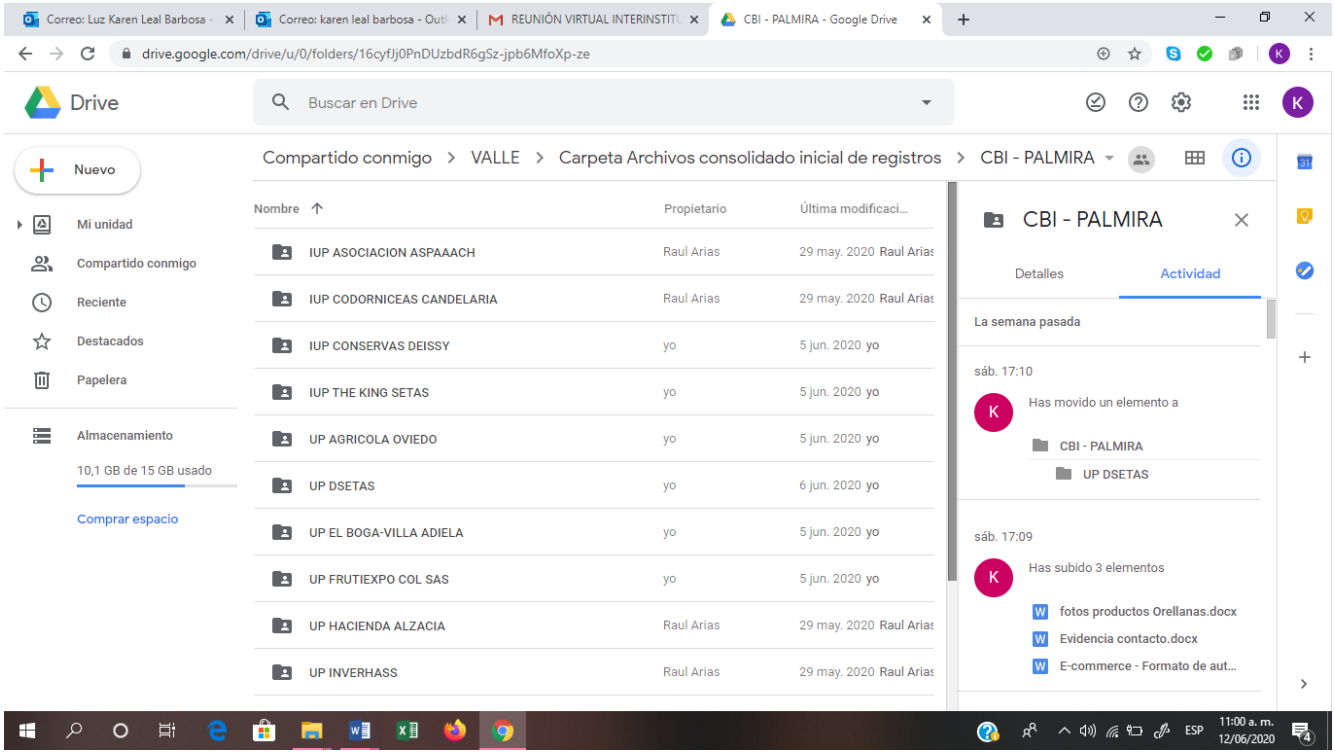
OBLIGACION No. 17

Correo soporte asignacion de Equipo de computo



OBLIGACION No. 21

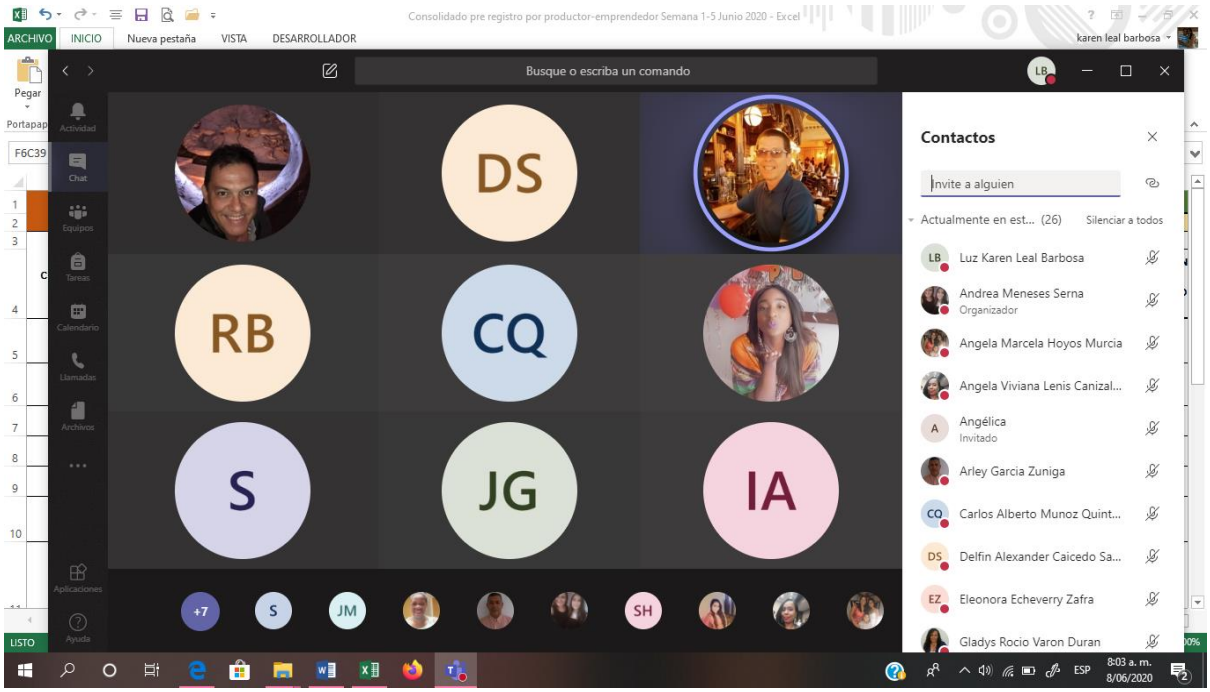
Evidencia informacion reportada en Drive sobre E-commerce



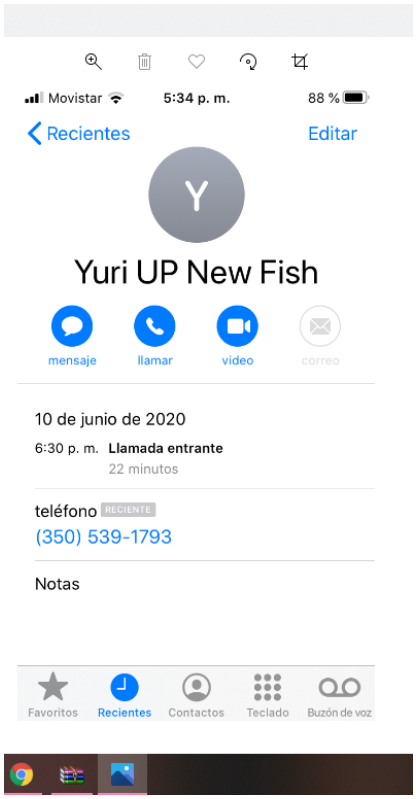
OBLIGACION No. 22- 34

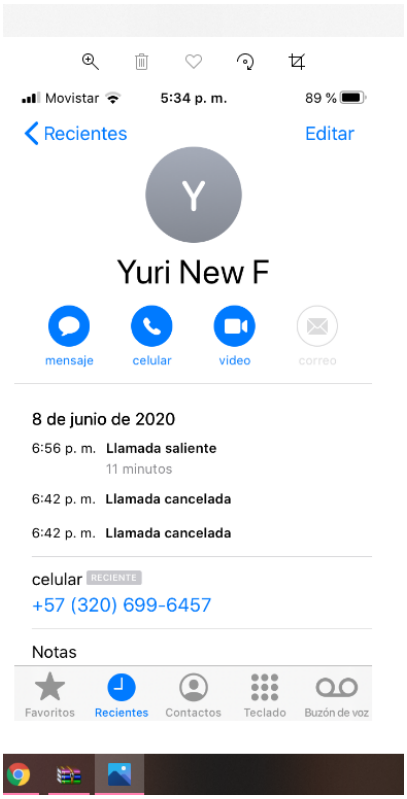
Reuniones virtuales programa SER con Profesional de apoyo Regional mes de Junio

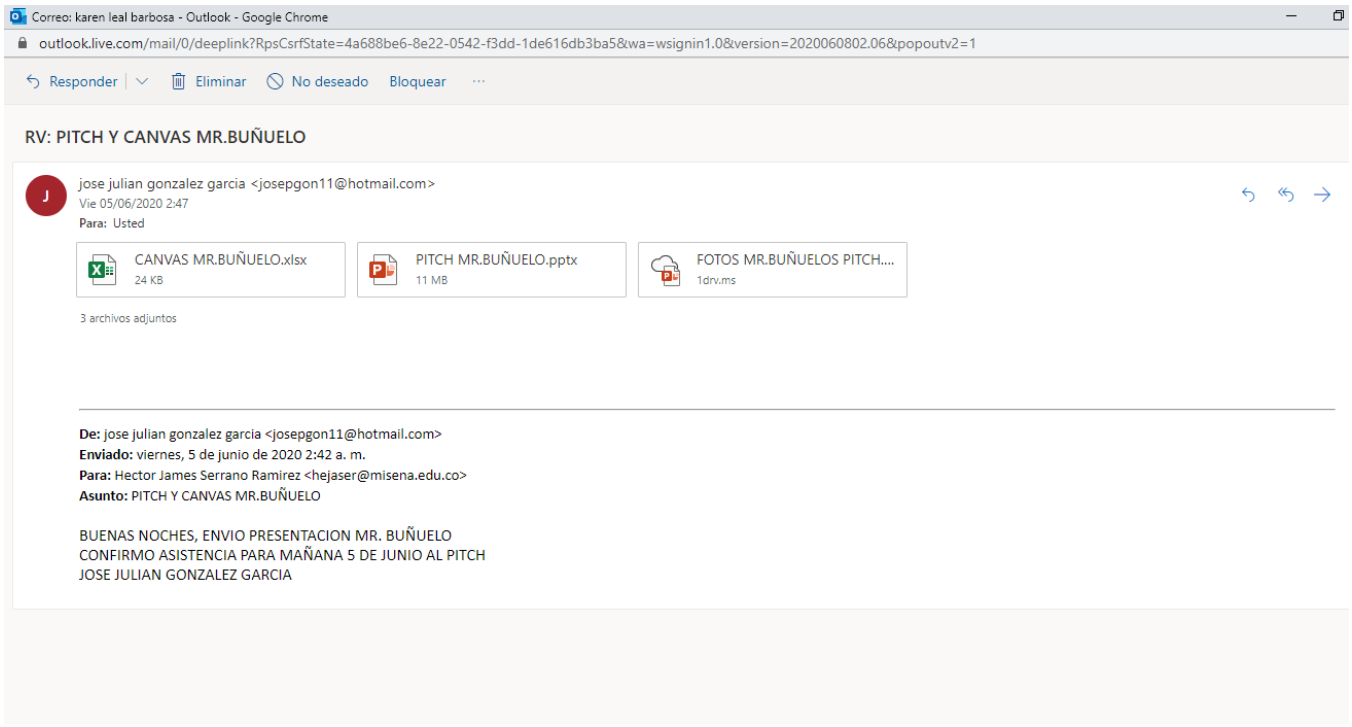




EVIDENCIA No. 26 - 31 – 33 – 35 – 36

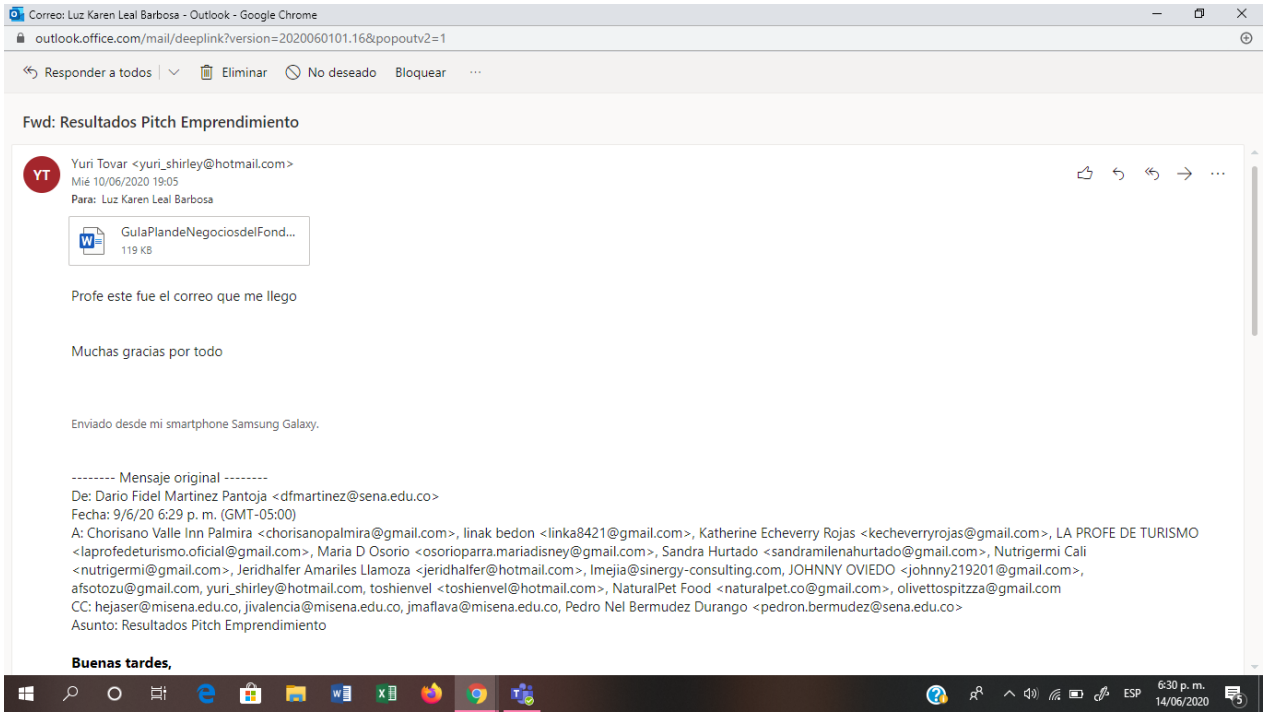


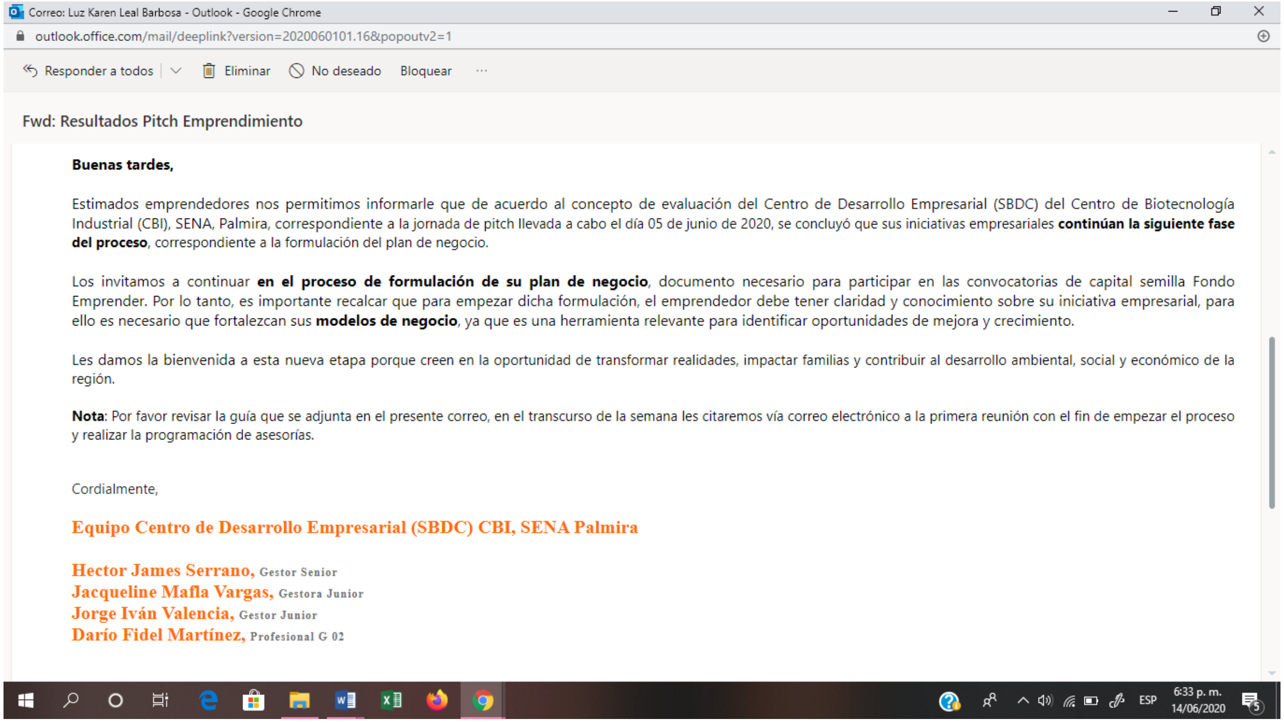




EVIDENCIA No. 32

Gestión para proceso fondo Emprender





Correo: Luz Karen Leal Barbosa - Outlook - Google Chrome

outlook.office.com/mail/deeplink?version=2020060101.16&popoutv2=1

Responder a todos | Eliminar | No deseado | Bloquear | ···

Fwd: Resultados Pitch Emprendimiento

Buenas tardes,

Estimados emprendedores nos permitimos informarle que de acuerdo al concepto de evaluación del Centro de Desarrollo Empresarial (SBDC) del Centro de Biotecnología Industrial (CBI), SENA, Palmira, correspondiente a la jornada de pitch llevada a cabo el día 05 de junio de 2020, se concluyó que sus iniciativas empresariales **continúan la siguiente fase del proceso**, correspondiente a la formulación del plan de negocio.

Los invitamos a continuar **en el proceso de formulación de su plan de negocio**, documento necesario para participar en las convocatorias de capital semilla Fondo Emprender. Por lo tanto, es importante recalcar que para empezar dicha formulación, el emprendedor debe tener claridad y conocimiento sobre su iniciativa empresarial, para ello es necesario que fortalezcan sus **modelos de negocio**, ya que es una herramienta relevante para identificar oportunidades de mejora y crecimiento.

Les damos la bienvenida a esta nueva etapa porque creen en la oportunidad de transformar realidades, impactar familias y contribuir al desarrollo ambiental, social y económico de la región.

Nota: Por favor revisar la guía que se adjunta en el presente correo, en el transcurso de la semana les citaremos vía correo electrónico a la primera reunión con el fin de empezar el proceso y realizar la programación de asesorías.

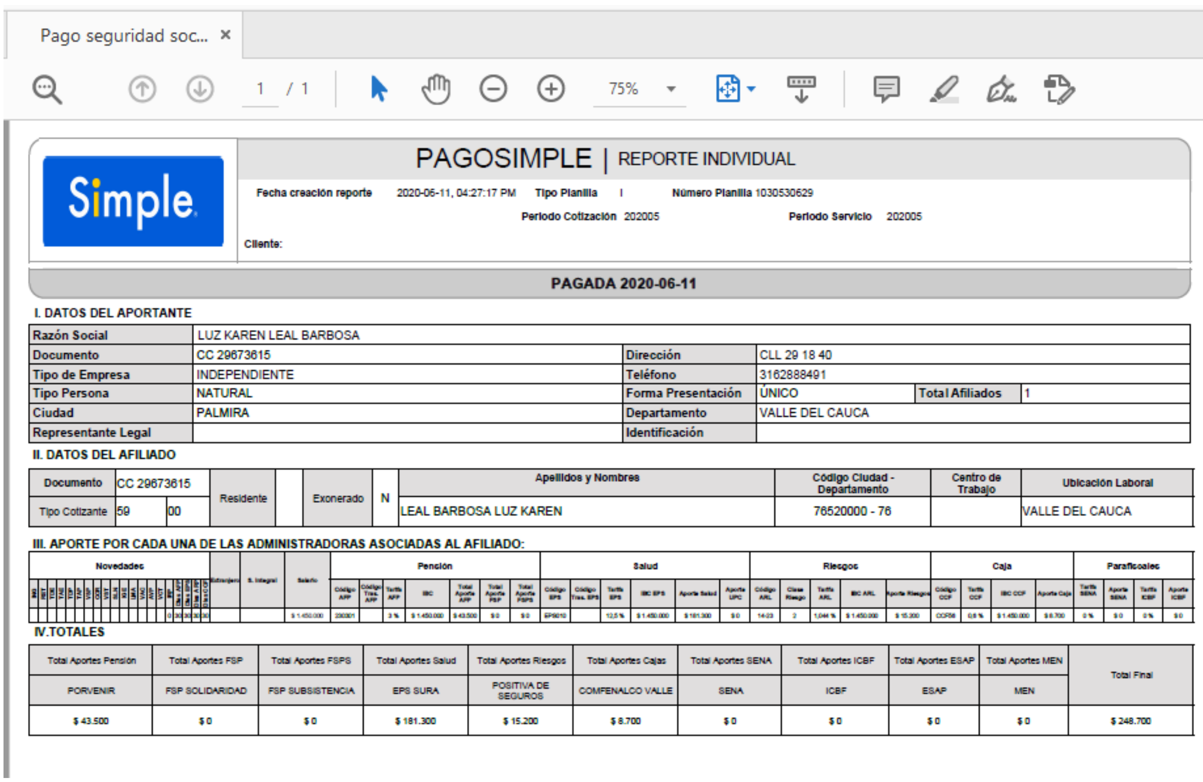
Cordialmente,

Equipo Centro de Desarrollo Empresarial (SBDC) CBI, SENA Palmira

Hector James Serrano, Gestor Senior
Jacqueline Mafla Vargas, Gestora Junior
Jorge Iván Valencia, Gestor Junior
Darío Fidel Martínez, Profesional G 02

ESP 6:33 p. m. 14/06/2020

EVIDENCIA No. 37



Pago seguridad soc... ×

1 / 1 75%

Simple

PAGOSIMPLE | REPORTE INDIVIDUAL

Fecha creación reporte 2020-06-11, 04:27:17 PM **Tipo Planilla** I **Número Planilla** 1030530629

Periodo Cotización 202005 **Periodo Servicio** 202005

Cliente:

PAGADA 2020-06-11

I. DATOS DEL APORTANTE

Razón Social	LUZ KAREN LEAL BARBOSA				
Documento	CC 29673615	**Dirección**	CLL 29 18 40		
Tipo de Empresa	INDEPENDIENTE	**Teléfono**	3162888491		
Tipo Persona	NATURAL	**Forma Presentación**	ÚNICO	**Total Afiliados**	1
Ciudad	PALMIRA	**Departamento**	VALLE DEL CAUCA		
Representante Legal		**Identificación**			

II. DATOS DEL AFILIADO

Documento	CC 29673615		Residente		Exonerado	N	Apellidos y Nombres	Código Ciudad - Departamento	Centro de Trabajo	Ubicación Laboral
Tipo Cotizante	59	00					LEAL BARBOSA LUZ KAREN	76520000 - 76		VALLE DEL CAUCA

III. APORTE POR CADA UNA DE LAS ADMINISTRADORAS ASOCIADAS AL AFILIADO:

Novedades																			
ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	COR	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	Días AFP	Días EPS	Días ARP	Días CCF
															0	30	30	30	30

Estranjero	S. Integral	Salario	Pensión						
			Código AFP	Código Tras. AFP	Tarifa AFP	IBC	Total Aporte AFP	Total Aporte FSP	Total Aporte FSPS
		$ 1.450.000	230301		3 %	$ 1.450.000	$ 43.500	$ 0	$ 0

Salud						Riesgos				
Código EPS	Código Tras. EPS	Tarifa EPS	IBC EPS	Aporte Salud	Aporte UPC	Código ARL	Clase Riesgo	Tarifa ARL	IBC ARL	Aporte Riesgos
EPS010		12,5 %	$ 1.450.000	$ 181.300	$ 0	14-23	2	1,044 %	$ 1.450.000	$ 15.200

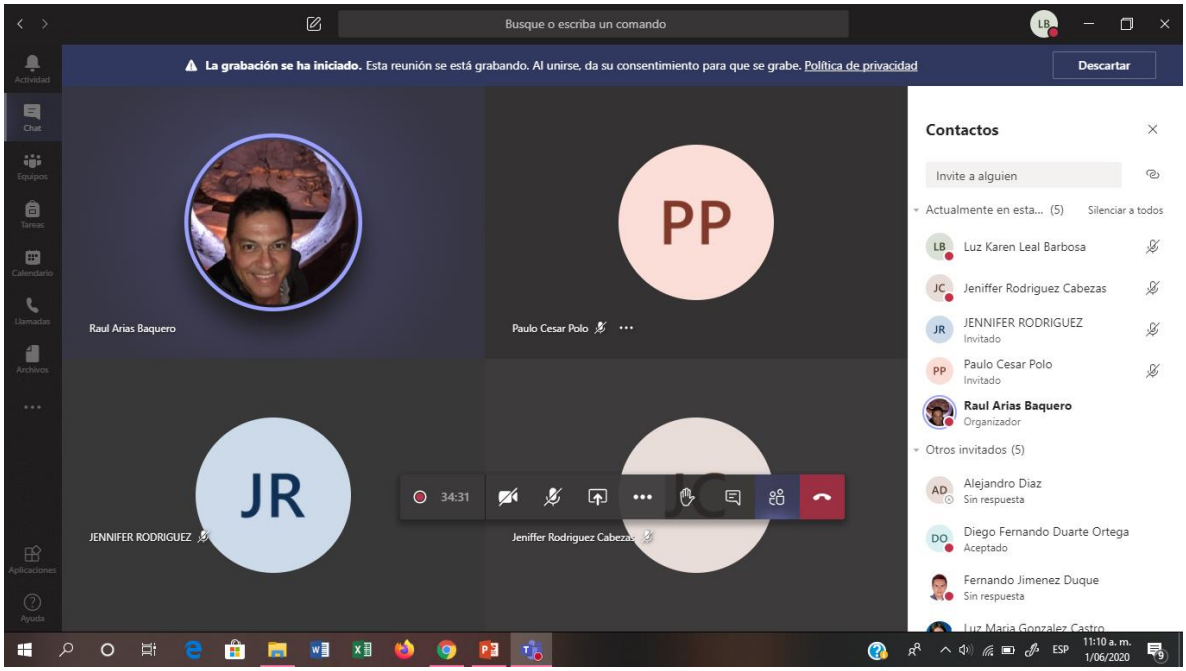
Caja				Parafiscales			
Código CCF	Tarifa CCF	IBC CCF	Aporte Caja	Tarifa SENA	Aporte SENA	Tarifa ICBF	Aporte ICBF
CCF56	0,6 %	$ 1.450.000	$ 8.700	0 %	$ 0	0 %	$ 0

IV.TOTALES

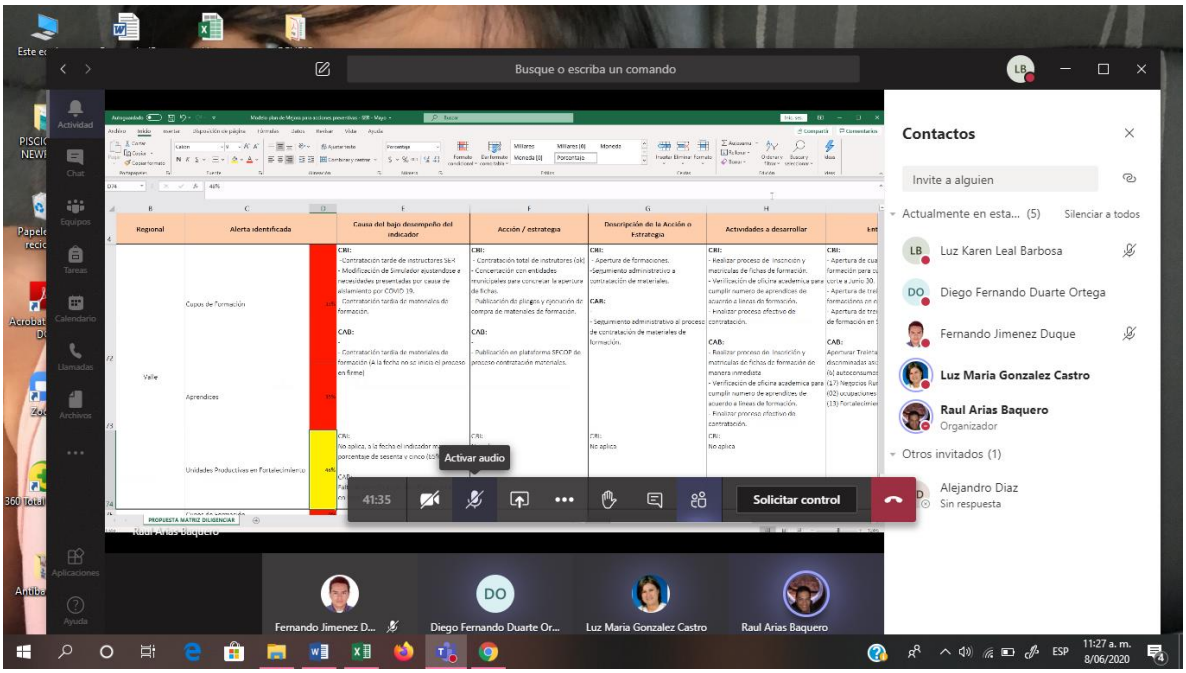
Total Aportes Pensión	Total Aportes FSP	Total Aportes FSPS	Total Aportes Salud	Total Aportes Riesgos	Total Aportes Cajas	Total Aportes SENA	Total Aportes ICBF	Total Aportes ESAP	Total Aportes MEN	Total Final
PORVENIR	FSP SOLIDARIDAD	FSP SUBSISTENCIA	EPS SURA	POSITIVA DE SEGUROS	COMFENALCO VALLE	SENA	ICBF	ESAP	MEN	
$ 43.500	$ 0	$ 0	$ 181.300	$ 15.200	$ 8.700	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 248.700

EVIDENCIA No. 38

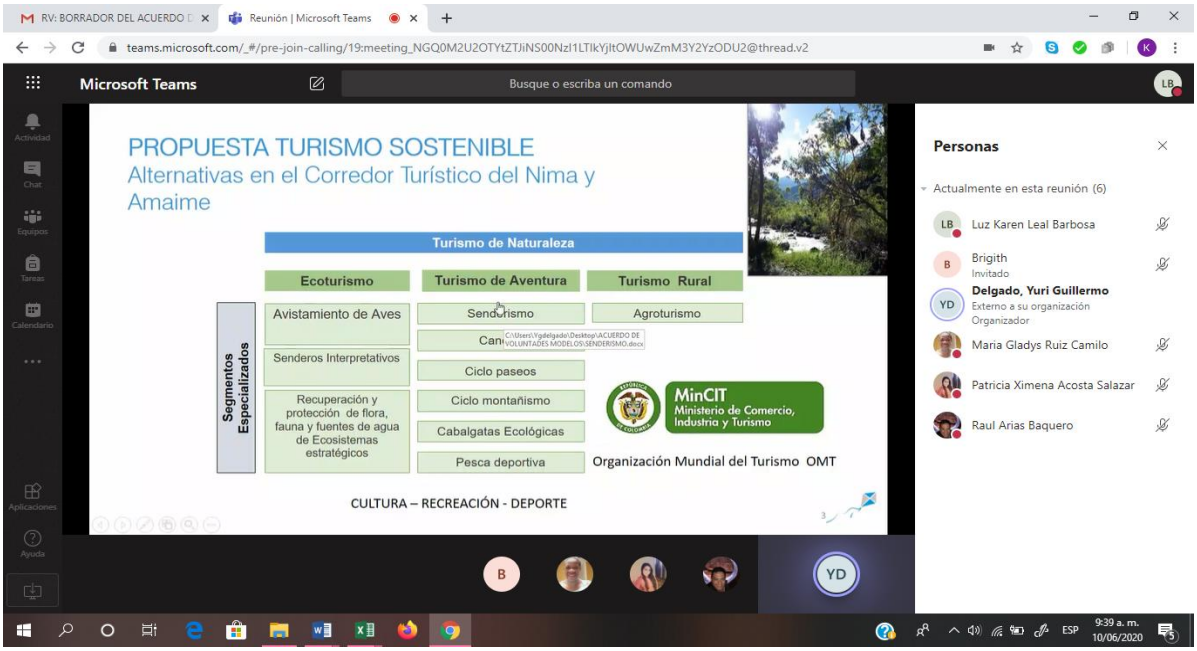
- Presentación de informe trimestral a líder SBDC como representación del CBI



- Participacion de reunion misionales



- Participación en reunión con Fundación Smurfitt Kappa


RV: BORRADOR DEL ACUERDO
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_NGQ0M2U2OTYtZTJiNS00NzI1LTlkYjItOWUwZmM3Y2YzODU2@thread.v2
Microsoft Teams
Busque o escriba un comando
PROPUESTA TURISMO SOSTENIBLE
Alternativas en el Corredor Turístico del Nima y Amaime
Turismo de Naturaleza
Ecoturismo
Turismo de Aventura
Turismo Rural
Segmentos Especializados
Avistamiento de Aves
Senderismo
Agroturismo
Senderos Interpretativos
Ciclo paseos
Recuperación y protección de flora, fauna y fuentes de agua de Ecosistemas estratégicos
Ciclo montañismo
Cabalgatas Ecológicas
Pesca deportiva
MinCIT
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Organización Mundial del Turismo OMT
CULTURA – RECREACIÓN - DEPORTE
Personas
Actualmente en esta reunión (6)
Luz Karen Leal Barbosa
Brigith
Invitado
Delgado, Yuri Guillermo
Externo a su organización
Organizador
Maria Gladys Ruiz Camilo
Patricia Ximena Acosta Salazar
Raul Arias Baquero
ESP
9:39 a. m.
10/06/2020